MICHAEL DIEHL

DICHOTOMIE UND DISTRIBUTION

Determinanten der Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen

DISSERTATION
zur Erlangung des akademischen Grades
Doktor der Sozialwissenschaft
in der Fakultät
für Sozial- und Verhaltenswissenschaften
der Eberhard-Karls-Universität Tübingen

1984

MICHAEL DIEHL

DICHOTOMIE UND DISTRIBUTION

Determinanten der Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen

DISSERTATION
zur Erlangung des akademischen Grades
Doktor der Sozialwissenschaft
in der Fakultät
für Sozial- und Verhaltenswissenschaften
der Eberhard-Karls-Universität Tübingen

1984

Gedruckt mit Genehmigung
Fakultät für Sozial- und Verhaltenswissenschaften
der Universität Tübingen

Hauptberichterstatter:	Prof. Dr. Wolfgang Stroebe, Ph.D.
Mitberichterstatter:	Priv.Doz. Dr. Rudolf Günther
Dekan:	Prof. Volker Rittberger, Ph.D.
Tag der mündlichen Prüfung:	10. September 1984

Druck und Gesamtherstellung: Druckerei Bölk, Tübingen

VORWORT

Vor nunmehr sieben Jahren hielt Henri Tajfel im Abendseminar des Fachbereichs Psychologie der Universität Marburg einen Vortrag über seine Experimente mit minimalen Gruppen. In diesen Untersuchungen wurde festgestellt, daß selbst eine zufällige Aufteilung von Individuen auf zwei Gruppen zu einer Bevorzugung von Mitgliedern der eigenen gegenüber denen der fremden Gruppe führt. Tajfel zog daraus den Schluß, daß Kategorisierung 'per se' eine hinreichende Bedingung sozialer Diskriminierung darstellt.

Diese These war für mich so provozierend, daß ich bald darauf der Frage nach den Determinanten der Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen in zwei eigenen Experimenten nachging. Sie wurden als Untersuchung II und V in die vorliegende Arbeit mitaufgenommen.

Nach meinem Wechsel an das Psychologische Institut der Universität Tübingen wählte ich die Frage nach den Determinanten der Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen zum Thema meiner Dissertation, deren Betreuung von Prof. Dr. Wolfgang Stroebe, Ph.D., übernommen wurde.

Die weiteren empirischen Untersuchungen wurden im Sommer 1982 mit Schülerinnen und Schülern Marburger und Tübinger Gymnasien am Fachbereich Psychologie der Universität Marburg beziehungsweise am Psychologischen Institut der Universität Tübingen durchgeführt. Dies war nur möglich durch das freundliche Entgegenkommen der Herren Oberstudiendirektoren Dr.Bär vom Gymnasium Philippinum in Marburg, Dr.Bösch von der Martin-Luther-Schule in Marburg, Dr. Schlichte vom Kepler-Gymnasium in Tübingen, Späth vom Wildermuth-Gymnasium in Tübingen, Prof. Dr. Steinthal vom Uhland-Gymnasium in Tübingen und Dr. Wulff von der Elisabeth-Schule in Marburg, sowie aller beteiligten Klassen- und Fachlehrer, die mich bei der Anwerbung der Versuchspersonen unterstützten.

An der Vorbereitung und Durchführung der Untersuchung waren Ingrid Auletta, Martin Diehl, Christine Müller, Michael Nagel, Andrea Röhm, Rainer Rudolf, Kathrin Schaumlöffel, Andreas Schenk, Christian Schulz und Bernd Trusheim beteiligt, denen ich für ihre Hilfe herzlich danke.

Bei der Aufbereitung der Daten und dem Erstellen der Rohwertlisten halfen Michael Nagel und Andreas Schenk. Zur statistischen Auswer-

tung wurde unter anderem ein Varianzanalyse-Programmpaket von Dipl.-Psych. Klaus Jonas verwendet. Die elektronische Datenverarbeitung übernahm Rüdiger Arnscheid, die elektronische Textverarbeitung Christl Fischer. Die Zeichnungen wurden von Margret Schall angefertigt. Ihnen allen, die mir bei der Anfertigung dieser Arbeit zur Seite standen, gilt mein besonderer Dank.
Frau Alexandra Bensch, Maître en Psychologie, Herrn Miles Hewstone, Ph.D., und Herrn Dr.rer.pol. Rainer Chr. Rudolf danke ich für die kritische Durchsicht des theoretischen Teils dieser Arbeit.
Schließlich möchte ich alle um Nachsicht bitten, die ich, bedingt durch den Einsatz meiner persönlichen Ressourcen für diese Arbeit, emotional ausgebeutet habe.

I N H A L T S V E R Z E I C H N I S

1.	EINLEITUNG	8
2.	SOZIALE DISKRIMINIERUNG AUS DER SICHT HENRI TAJFELS	12
2.1.	Das Paradigma der minimalen Gruppen	13
2.1.1.	Die normative Erklärung sozialer Diskriminierung	14
2.1.2.	Alternative Erklärungen sozialer Diskriminierung	19
2.1.2.1.	Antizipation zukünftiger Interaktion	20
2.1.2.2.	Kategorisierung und Ähnlichkeit	21
2.1.2.3.	Normativer sozialer Einfluß	25
2.1.2.4.	Ungewöhnlichkeit der Situation	27
2.2.	Die Theorie der sozialen Identität	29
2.2.1.	Der Prozeß der Intergruppendifferenzierung	30
2.2.1.1.	Sozialer Wettbewerb und Interessenkonflikt	32
2.2.1.2.	Soziale Diskriminierung und Selbstwertgefühl	36
2.2.2.	Die Herstellung positiver sozialer Identität	38
2.2.3.	Stabilität und Legitimität von Statusunterschieden	39
2.3.	Zusammenfassung	43
3.	SOZIALE DISKRIMINIERUNG AUS MOTIVATIONSTHEORETISCHER SICHT	45
3.1.	Theorien sozialer Überlegenheit	45
3.1.1.	Soziale Anerkennung und Selbstwertsteigerung	46
3.1.2.	Soziale Validierung und Selbstwertsteigerung	47
3.1.3.	Soziale Überlegenheit und Selbstwertsteigerung	48

3.1.3.1.	Soziale Überlegenheit durch Auswahl von Vergleichspersonen	48
3.1.3.2.	Soziale Überlegenheit durch Auswahl von Vergleichsdimensionen	50
3.1.3.3.	Soziale Überlegenheit durch Interpretation des Vergleichsergebnisses	52
3.1.4.	Anspruchsniveau und Selbstwertsteigerung	53
3.1.5.	Soziale Überlegenheit als Erklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma minimaler Gruppen	54
3.2.	Theorien der sozialen Übereinstimmung	55
3.2.1.	Die Gleichgewichtstheorie Heiders	55
3.2.2.	Einstellungsähnlichkeit und interpersonale Beziehungen	58
3.2.3.	Die Theorie der Überzeugungskongruenz	58
3.2.3.1.	Empirische Untersuchungen	60
3.2.3.2.	Diskussion der empirischen Befunde	63
3.2.3.3.	Einstellungsunähnlichkeit als Erklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen	65
4.	SOZIALE DISKRIMINIERUNG AUS INTERAKTIONSTHEORETISCHER SICHT	70
4.1.	Theorien des sozialen Konflikts	70
4.1.1.	Der Ansatz Sherifs	73
4.1.1.1.	Die Robber's Cave Untersuchung	75
4.1.1.2.	Diskussion der empirischen Befunde	78
4.1.2.	Die feldexperimentelle Replikation Diabs	79
4.1.3.	Laborexperimente	80
4.1.4.	Sozialer Konflikt als Erklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen	81
4.2.	Theorien der sozialen Gerechtigkeit	83
4.2.1.	Die Theorie der interpersonalen Gerechtigkeit	84
4.2.2.	Soziale Diskriminierung und interpersonale Gerechtigkeit	87

4.2.3.	Soziale Gerechtigkeit im Paradigma der minimalen Gruppen	90
4.2.3.1.	Empirische Untersuchungen	91
4.2.3.2.	Soziale Gerechtigkeit als Erklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen	98
5.	SOZIALE DISKRIMINIERUNG AUS KOGNITIONSTHEORETISCHER SICHT	100
5.1.	Theorien sozialer Akzentuierung	100
5.1.1.	Die Reizklassifikationstheorie	102
5.1.1.1.	Die Untersuchung von Tajfel und Wilkes	103
5.1.1.2.	Der Einfluß emotionaler Bewertung	105
5.1.2.	Die Theorie der kategorialen Differentiation	108
5.1.2.1.	Kategoriale Differentiation im Paradigma der minimalen Gruppen	109
5.1.2.2.	Der Kreuzkategorisierungseffekt	111
5.1.3.	Soziale Akzentuierung als Erklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen	117
5.2.	Theorien sozialer Differenzierung	118
5.2.1.	Vertrautheit und soziale Differenzierung	119
5.2.2.	Die Theorie der Evaluationspolarisierung	120
5.2.2.1.	Der Zusammenhang zwischen Komplexität der kognitiven Repräsentation und Extremität der emotionalen Bewertung	122
5.2.2.2.	Die Reinterpretation der Befunde von Taylor und Falcone mit der Theorie der Evaluationspolarisierung	124
5.2.2.3.	Empirische Untersuchungen zur Theorie der Evaluationspolarisierung	126
5.2.3.	Soziale Differenzierung als Erklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen	134
6.	ABLEITUNG ALLGEMEINER FRAGESTELLUNGEN ZUR SOZIALEN DISKRIMINIERUNG IM PARADIGMA DER MINIMALEN GRUPPEN	136

7.	EMPIRISCHE ÜBERPRÜFUNG SPEZIELLER FRAGESTELLUNGEN	141
7.1.	Die Messung sozialer Diskriminierung	141
7.2.	Annahmen der Theorie der sozialen Identität	146
7.2.1.	Untersuchung I: Stabilität, Richtung und Stärke von Statusunterschieden zwischen Eigen- und Fremdgruppe	146
7.3.	Annahmen der Theorie der Überzeugungskongruenz	156
7.3.1.	Untersuchung II: Interindividuelle Einstellungsähnlichkeit zwischen Eigen- und Fremdgruppenmitgliedern	157
7.3.2.	Untersuchung III: Interkollektive Einstellungsähnlichkeit zwischen Eigen- und Fremdgruppe	167
7.4.	Annahmen der Theorie des realistischen Gruppenkonflikts	178
7.4.1.	Untersuchung IV: Negative und positive Interdependenz von Gruppenzielen	179
7.5.	Annahmen der Theorie der interpersonalen Gerechtigkeit	184
7.5.1.	Untersuchung V: Interindividuelle Mutualität des Distributionsverhaltens von Eigen- und Fremdgruppenmitgliedern	184
7.5.2.	Untersuchung VI: Fairneß der Fremdgruppe	192
7.6.	Annahmen der Theorie der kategorialen Differentiation	201
7.6.1.	Untersuchung VII: Interkategoriale Distanz zwischen Eigen- und Fremdgruppe	201
7.6.2.	Untersuchung VIII: Gemeinsamkeit des Kategorisierungskriteriums von Eigen- und Fremdgruppe und Eigenbeteiligung am Intergruppenvergleich	208

7.7. Annahmen der Theorie der Evaluationspolarisierung 217

7.7.1. Untersuchung IX: Soziale Differenzierung durch Kreuzkategorisierung 217

7.7.2 Untersuchung X: Soziale Differenzierung durch Subkategorisierung 225

8. ALLGEMEINE DISKUSSION DER EMPIRISCHEN BEFUNDE 235

9. ZUSAMMENFASSUNG 240

Literaturverzeichnis 241

Inhaltsverzeichnis des Anhangs 261

Wenn aus Einheit Zweiheit wird,
wird Eintracht zur Zwietracht.
(Ernst August Dölle)

1. EINLEITUNG

Verfolgung, Unterdrückung und Ausbeutung sind historisch und kulturell so ubiquitäre Phänomene, daß man geneigt ist, ihre Wurzeln im biologischen Erbe des Menschen zu sehen. Tatsächlich scheint es bereits bei Tieren eine Diskriminierung von Außenseitern zu geben (siehe dazu Neumann, 1981). Soziobiologische Ansätze (zum Beispiel Wilson, 1978) bieten mit ihrer These der 'kin-selection' eine plausible Erklärung der motivationalen Grundlagen für Altruismus gegenüber Mitgliedern der eigenen und Aggression gegenüber Mitgliedern fremder Gruppen. Eine soziobiologisch orientierte Darstellung des Ethnozentrismus findet sich bei van den Berghe (1981).

Wenn auch das Phänomen der sozialen Diskriminierung zu allen Zeiten existierte, veränderte sich seine gesellschaftliche Bewertung beträchtlich. Wurde im Zeitalter des Feudalismus die Ungleichheit der Menschen noch als gottgewollte Ordnung gesehen, begann sie durch die bürgerlichen Revolutionen und deren Ruf nach Freiheit, Gleichheit und Brüderlichkeit zu einem gesellschaftlichen Problem zu werden. Konnten doch nunmehr die Benachteiligten den Wunsch nach Verbesserung ihrer Lebensverhältnisse als Streben nach Gerechtigkeit ausgeben, während die Herrschenden auf mehrheitlich anerkannte Rechtfertigungen (zum Beispiel Leistung, Verantwortung, Bildung etc.) zurückgreifen mußten, um ihre gesellschaftliche Position ideologisch zu legitimieren.

Für nicht mehr zu rechtfertigende Ungleichbehandlungen wurden fortan das nach wie vor durch Herrschaftsverhältnisse bestimmte gesellschaftliche Sein oder das der gesellschaftlichen Situation hinterherhinkende individuelle Bewußtsein verantwortlich gemacht. Dementsprechend war soziale Diskriminierung für einige ein auf tradierten Vorurteilen basierendes und durch autoritäre Erziehung vermitteltes Relikt aus vordemokratischer Zeit, für andere hingegen eine Folge sozialen Konflikts, also eines Widerspruches der Interessen gesellschaftlicher Gruppen. Aus diesen beiden Sichtweisen gingen die wohl bekanntesten psychologischen Ansätze zur Erklärung sozialer

Diskriminierung hervor. Einerseits die an der Freudschen Psychoanalyse orientierten Studien zum 'Autoritären Charakter' von Adorno und seinen Mitarbeitern (1950) und andererseits die auf den Soziologen Sumner (1906) und Simmel (1908) fußenden Arbeiten des Psychologen Sherif (1966).

Während Adorno die Determinanten sozialer Diskriminierung nur in Motiven und damit in der Person des Diskriminators vermutete, waren sie für Sherif ausschließlich durch die Bedingungen der Interaktion, also der Situation gegeben. Beide Ansätze wurden in aufwendigen Felduntersuchungen überprüft, die verständlicherweise viel Spielraum für die Interpretation ihrer Ergebnisse boten. Daher versuchte man die Frage der sozialen Diskriminierung laborexperimentell anzugehen, was zu der Erkenntnis führte, daß selbst bei ad-hoc-Gruppen ohne Interaktion Eigengruppenmitglieder Fremdgruppenmitgliedern vorgezogen werden. Dies veranlaßte Tajfel (1970) das experimentelle Paradigma der minimalen Gruppen zu entwickeln, mit dessen Hilfe er die minimalen Bedingungen sozialer Diskriminierung erforschen wollte. Minimale Gruppen sind nach Tajfel aufgrund zufälliger oder trivialer Kategorisierung entstandene ad-hoc-Gruppen, die sich durch die Anonymität der Mitglieder und das Fehlen jeglicher Interaktion auszeichnen.

Tajfel kam in seinen Arbeiten zu dem Schluß, daß Kategorisierung 'per se' eine hinreichende Bedingung der Intergruppendiskriminierung darstellt, was eine kognitionstheoretische Erklärung auf der Grundlage seiner bereits früher entwickelten Theorie der Reizklassifikation nahelegte. Diese Theorie geht davon aus, daß die Klassifikation von Einzelreizen eine Differenzenassimilierung innerhalb und eine Differenzenakzentuierung zwischen den Klassen zur Folge hat. Diese Erklärung wurde in modifizierter Form von Doise (1978) als Theorie der kategorialen Differentiation auf soziale Diskriminierung angewandt. Tajfel, der eine rein kognitive Erklärung bald als unzureichend erkannte, entwickelte eine motivationale Theorie der sozialen Identität, die in sozialer Diskriminierung ein Mittel zur Erreichung sozialer Überlegenheit sah.

Die motivationstheoretische Erklärung Tajfels, die interaktionstheoretische Sherifs wie auch die kognitionstheoretische Doises stehen in der europäischen Tradition einer funktionalistischen Konzeption

sozialer Diskriminierung. So dient nach Tajfels Theorie der sozialen Identität soziale Diskriminierung der direkten Befriedigung des Bedürfnisses nach positiver sozialer Identität. In Sherifs Theorie des realistischen Gruppenkonflikts wird sie als Folge der Erreichung eines Gruppenziels unter kompetitiven Bedingungen und in Doises Theorie der kategorialen Differentiation als eine Konsequenz aus der Optimierung von Wahrnehmungs- und Informationsverarbeitungsprozessen verstanden.

Diesen funktionalistischen Theorien stehen Theorien gegenüber, die soziale Diskriminierung als eine Folge der geringen Vertrautheit mit Fremdgruppenmitgliedern sehen. So wurde von Rokeach (1960) innerhalb des motivationstheoretischen Ansatzes, ausgehend von den Arbeiten zum autoritären Charakter, die Theorie der Überzeugungskongruenz entwickelt, die soziale Diskriminierung Andersrassiger als Folge einer vermuteten Einstellungsunähnlichkeit sieht.

Innerhalb des interaktionstheoretischen Ansatzes entstanden Theorien sozialer Gerechtigkeit wie zum Beispiel die Theorie der interpersonalen Gerechtigkeit von Walster, Berscheid und Walster (1973), mit der soziale Diskriminierung als Reaktion auf fälschlich antizipierte diskriminierende Verhaltensweisen von Fremdgruppenmitgliedern interpretiert werden könnte.

Im kognitionstheoretischen Ansatz wurde in den letzten Jahren von Linville (1982) die Theorie der Evaluationspolarisierung formuliert, die auf ältere Annahmen zur sozialen Differenzierung zurückgeht. Ihre zentrale These ist, daß soziale Diskriminierung auf extreme Bewertungen von Fremdgruppenangehörigen zurückgeht, die durch eine wenig differenzierte kognitive Repräsentation bedingt sind. Mangelnde soziale Differenzierung wird dabei als direkte Folge der geringen Vertrautheit mit Fremdgruppenmitgliedern gesehen.

Aufgrund dieser, der amerikanischen Tradition einer dysfunktionalen Konzeption sozialer Diskriminierung verpflichteten Theorien von Rokeach, Walster et al. und Linville sollte man erwarten, daß soziale Diskriminierung durch vermehrten Kontakt zwischen den beteiligten Gruppen abgebaut werden kann. Im Sinne dieser Theorien wären also die Bedingungen sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen keineswegs minimal.

Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, in Beschränkung auf das Paradigma der minimalen Gruppen die Annahmen der konkurrierenden Theorien innerhalb des motivations-, interaktions- und kognitionstheoretischen Ansatzes hinsichtlich der Determinanten sozialer Diskriminierung zu untersuchen, wobei soziale Diskriminierung unter Bezug auf Turner (1981) als Bevorzugung von Mitgliedern der eigenen Gruppe gegenüber Mitgliedern fremder Gruppen auf der Verhaltensebene verstanden wird.

2. SOZIALE DISKRIMINIERUNG AUS DER SICHT HENRI TAJFELS

Soziale Diskriminierung, das heißt die Bevorzugung von Mitgliedern der eigenen und die Benachteiligung von Mitgliedern einer fremden Gruppe wird von den meisten Menschen als Folge tradierter Vorurteile gegen die betreffende Fremdgruppe gesehen. Für viele sozialwissenschaftliche Ansätze geht dagegen soziale Diskriminierung aus einem Interessenkonflikt zwischen beiden Gruppen hervor. Sherif (1966), der diese Annahme in mehreren Feldexperimenten eindrucksvoll belegt hat, spricht von der Inkompatibilität der Ziele beider Gruppen. Nach Tajfels Meinung gibt es jedoch experimentelle Belege dafür (Ferguson und Kelley, 1964; Rabbie und Horwitz, 1969), daß weder sozialer Konflikt noch tradierte Vorurteile Voraussetzungen sozialer Diskriminierung darstellen. Da nun offensichtlich die minimal notwendige Bedingung sozialer Diskriminierung die soziale Kategorisierung in eine Eigen- und eine Fremdgruppe ist, versuchte er experimentell nachzuweisen, daß eine solche Kategorisierung auch eine hinreichende Bedingung zur Erzeugung sozialer Diskriminierung ist, wobei die Ursache der sozialen Diskriminierung in einer zumindest in unserer westlichen kompetitiven Gesellschaft bestehenden Norm zur Diskriminierung von Fremdgruppenangehörigen gesehen wurde.
Dazu Tajfel (1970): "If this is true, if there exists such a generic norm of behavior toward outgroups, several important concequences should follow. The first is that there may be discrimination against an outgroup even if there is no reason for it in terms of the individual's own interest - in terms of what he can gain as a result of discriminating against the outgroup. The second consequence is that there may be such discrimination in the absence of any previously existing attitudes of hostility or dislike toward the outgroup. And the third consequence, following directly from the second, is that this generic norm may manifest itself directly in behavior toward the outgroup before any attitudes of prejudice or hostility have been formed. If this reasoning is correct, then discriminatory intergroup behavior can sometimes be expected even if the individual is not involved in actual (or even imagined) conflicts of interest and has no past history of attitudes of intergroup hostility." (Seite 99)

2.1. Das Paradigma der minimalen Gruppen

Aus den bereits zitierten Überlegungen wurden nun die Regeln des experimentellen Paradigmas der minimalen Gruppen abgeleitet:

1. There should be no face-to-face interaction whatever between the Ss, either in the ingroup or in the outgroup or between the groups.
2. Complete anonymity of group membership should be preserved.
3. There should be no instrumental or rational link between the criteria for intergroup categorization and the nature of ingroup and outgroup responses requested from the subjects.
4. The responses should not represent any utilitarian value to the subject making them.
5. A strategy of responding in terms of intergroup differentiation (i.e. favouring the ingroup and detrimental to the outgroup) should be in competition with a strategy based on more 'rational' and 'utilitarian' principles, such as obtaining maximum benefit for all. A further step in this direction would be to oppose a strategy of maximum material benefit to the ingroup to one in which the group gains less than it could, but more than the outgroup.
6. Last but not least, the response should be made as important as possible to the Ss. They should consist of real decisions about the distribution of concrete rewards (and/or penalties) to others rather than some form of evaluation of others." (Tajfel et al. 1971, Seite 153f.)

Das Ziel der Untersuchungen im Paradigma der minimalen Gruppen war zu überprüfen, inwieweit soziale Kategorisierung 'per se', also ohne den Einfluß zusätzlicher Faktoren, soziale Diskriminierung erzeugt. Damit hat man sich jedoch von vornherein auf die Untersuchung eines reinen Laborphänomens beschränkt, was die Übertragung dieser Befunde auf Intergruppensituationen, die nicht den Regeln des Paradigmas der minimalen Gruppen entsprechen, fragwürdig macht.

Allen Experimenten im Paradigma der minimalen Gruppen ist gemeinsam, daß die Versuchspersonen zufällig oder nach 'trivialen' Kriterien wie Über- oder Unterschätzung von Punktmengen oder Bevorzugung von Klee- oder Kandinsky-Gemälden, auf zwei dichotome Gruppen aufgeteilt

werden. Die Versuchspersonen müssen dann Entscheidungen treffen bezüglich der Distribution kleinerer Geldbeträge zwischen zwei anderen Teilnehmern, von denen sie nur die Gruppenzugehörigkeit kennen. Zu diesem Zweck wurden eigens Distributionsmatrizen entwickelt, aus denen die Versuchspersonen einen von mehreren vorgegebenen Distributionsquotienten auswählen müssen. Konstruktion und Art der Präsentation dieser Distributionsmatrizen ermöglichen es, bestimmte Distributionsstrategien der Versuchspersonen, wie zum Beispiel absolute beziehungsweise relative Maximierung des Eigengruppengewinns oder Maximierung des gemeinsamen Gewinns beider Gruppen, zu erheben. Die Versuchspersonen kennen lediglich ihre eigene Gruppenzugehörigkeit, wissen also nicht, wer sonst noch der eigenen und wer der fremden Gruppe angehört. Sie verteilen die Geldbeträge individuell und anonym, wobei ihnen gesagt wird, daß sie in keinem Fall sich selbst Geld zuteilen. Durch diese Art der Operationalisierung der unabhängigen und abhängigen Variablen trug man den Regeln des Paradigmas der minimalen Gruppen Rechnung.

In allen im folgenden erwähnten Untersuchungen, bis auf die von Doise et al. (1972), die in Deutschland durchgeführt wurde, waren die Versuchspersonen 14- bis 16jährige Schüler aus Bristol, wodurch die externe Validität der Befunde erheblich beeinträchtigt wird. Allerdings erscheint das Paradigma der minimalen Gruppen auch ungeeignet für Untersuchungen mit Erwachsenen. Kulturvergleichende Untersuchungen mit Kindern (siehe zum Beispiel Wetherell, 1982) legen ebenfalls Zweifel an der Allgemeingültigkeit der experimentellen Ergebnisse nahe.

2.1.1. Die normative Erklärung sozialer Diskriminierung

Im ersten von Tajfel (1970) und Tajfel, Billig, Bundy und Flament (1971) geschilderten Experiment wurden den Versuchspersonen zunächst vierzig verschiedene Punktmengen gezeigt. Sie wurden gebeten, die jeweilige Anzahl der Punkte zu schätzen und auf einem Antwortbogen anzugeben. Der einen Hälfte der Versuchspersonen wurde nun gesagt, daß einige Leute die Punktmengen konsistent unterschätzten, während andere sie konsistent überschätzten. Die zweite Hälfte erfuhr dagegen, daß einige Leute bei dieser Schätzaufgabe genauer als andere seien. Danach wurde den Versuchspersonen mitgeteilt, daß man außer

an solchen Wahrnehmungsurteilen auch noch an anderen Entscheidungen interessiert sei, bei denen jedoch eine Aufteilung in zwei Gruppen notwendig sei. Der Einfachheit halber würde man sie aufgrund ihrer Ergebnisse bei der Schätzaufgabe in zwei Gruppen einteilen. Tatsächlich wurden sie jedoch nach Zufall je zur Hälfte den Überschätzern beziehungsweise Unterschätzern in der einen experimentellen Bedingung und je zur Hälfte den guten beziehungsweise schlechten Schätzern in der zweiten experimentellen Bedingung zugeordnet. Sie wurden nun instruiert, daß es ihre Aufgabe sei, Belohnungen beziehungsweise Bestrafungen in Form kleinerer Geldbeträge zwischen ihnen unbekannten Teilnehmern zu verteilen. Es wurde betont, daß sie auf keinen Fall sich selbst belohnen oder bestrafen würden, was durch die Angabe der Code-Nummer und der Gruppenzugehörigkeit der beiden Empfänger überprüft werden konnte.

Typ A-Matrizen

1)	-19	-16	-13	-10	- 7	- 4	- 1	0	1	2	3	4	5	6
	6	5	4	3	2	1	0	- 1	- 4	- 7	-10	-13	-16	-19
2)	12	10	8	6	4	2	0	- 1	- 5	- 9	-13	-17	-21	-25
	-25	-21	-17	-13	- 9	- 5	- 1	0	2	4	6	8	10	12

Typ B-Matrizen

3)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
4)	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5
	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18

Typ C-Matrizen

5)	-14	-12	-10	- 8	- 6	- 4	- 2	- 1	3	7	11	15	19	23
	23	19	15	11	7	3	- 1	- 2	- 4	- 6	- 8	-10	-12	-14
6)	17	14	11	8	5	2	- 1	- 2	- 3	- 4	- 5	- 6	- 7	- 8
	- 8	- 7	- 6	- 5	- 4	- 3	- 2	- 1	2	5	8	11	14	17

Abbildung 1: Die im ersten Experiment von Tajfel, Billig, Bundy und Flament (1971) verwendeten Distributionsmatrizen.

Die Verteilung der monetären Gewinne beziehungsweise Verluste geschah nun mit Hilfe der in Abbildung 1 gezeigten Distributionsmatrizen. Jede der sechs Matrizen kam in einem Testheft dreimal vor,

wobei jedesmal genau angegeben war, ob die Versuchsperson zwischen zwei Mitgliedern ihrer eigenen Gruppe, zwei Mitgliedern der anderen Gruppe oder zwischen einem Eigen- und einem Fremdgruppenmitglied verteilen mußte. Die Aufgabe der Versuchsperson bestand nun darin, bei jeder Matrize ein Kästchen anzukreuzen, das heißt, den Distributionsquotienten ihrer Wahl anzugeben. Die Antworten der Intergruppenversion wurden quantifiziert, indem die vierzehn möglichen Distributionsquotienten ranggeordnet wurden, wobei mit '1' der Quotient mit dem minimalen und mit '14' der Quotient mit dem maximalen Betrag für das Eigengruppenmitglied gewertet wurde, so daß der Punkt maximaler Fairneß bei 7.5 lag und höhere Werte eine Eigengruppenbevorzugung anzeigten.

Hatten die Versuchspersonen zwischen zwei Mitgliedern der eigenen beziehungsweise zwei Mitgliedern der fremden Gruppe zu verteilen, zeigte sich keine bedeutsame Abweichung vom Fairneßpunkt, während in den Fällen, in denen zwischen einem Mitglied der Eigengruppe und einem Mitglied der Fremdgruppe verteilt wurde, eine statistisch signifikante Bevorzugung der eigenen Gruppe vorlag. Diese Eigengruppenbevorzugung trat entgegen der bestehenden Hypothese nicht nur bei der bewertenden Kategorisierung in gute und schlechte Schätzer, sondern auch bei der neutralen Kategorisierung in Über- und Unterschätzer auf.

Um dieses Ergebnis mit einer anderen Intergruppenkategorisierung zu validieren sowie bestimmte Distributionsstrategien in ihrer Intensität miteinander zu vergleichen, wurde ein zweites Experiment (Tajfel, 1970 sowie Tajfel, Billig, Bundy und Flament 1971) durchgeführt. Mit Hilfe der in Abbildung 2 dargestellten Distributionsmatrizen sollten folgende Distributionsstrategien ermittelt werden:

Maximaler gemeinsamer Gewinn (MJP)

Maximaler Eigengruppengewinn (MIP)

Maximale Differenz zugunsten der Eigengruppe (MDI)

Die Distributionsmatrizen enthalten zwölf, entsprechend den drei Strategien rangskalierte Distributionsquotienten. Die Distributionsmatrizen wurden den Versuchspersonen in zwei Versionen vorgelegt. In der einen (I/O-Version) steht die Punktzahl für das Eigengruppenmitglied im Zähler, die des Fremdgruppenmitglieds im Nenner;

in der anderen (O/I-Version) ist es umgekehrt. In der I/O-Version variieren nun alle drei Strategien in der selben Richtung, während in der O/I-Version bei den A-Matrizen MJP gegenläufig zu MIP und MDI, und bei den B-Matrizen MDI gegenläufig zu MJP und MIP variiert (siehe Abbildung 2). Ein Maß für die Intensität der Beteiligung dieser gegenläufigen Strategien an den Entscheidungen der Versuchspersonen ist dadurch gegeben, daß man die Rangplätze der in beiden Versionen ausgewählten Distributionsquotienten miteinander vergleicht.

Typ A-Matrizen

1)	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7
	1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25
2)	23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11
	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25	27	29

Typ B-Matrizen

3)	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
	1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25
4)	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25	27	29

Abbildung 2: Die zusätzlich zu den Matrizen 3 und 4 der Abbildung 1 im zweiten Experiment von Tajfel, Billig, Bundy und Flament (1971) verwendeten Distributionsmatrizen.

Im ersten Teil des Experiments wurden den Versuchspersonen vorgeblich zur Ermittlung ihrer ästhetischen Präferenz zwölf Diapositive gezeigt. Es handelte sich dabei um Gemälde-Fotografien, die je zur Hälfte Werke von Paul Klee und Wassily Kandinsky darstellten. Diese Diapositive wurden im paarweisen Vergleich in den verschiedensten Kombinationen gezeigt, wobei die Versuchspersonen auf einem Antwortbogen angeben mußten, welches der beiden Gemälde ihnen besser gefiel.

Die Instruktion des zweiten Teils dieses Experiments war ähnlich der des zweiten Teils des ersten Experiments. Es wurde gesagt, daß man noch an Entscheidungen anderer Art interessiert sei und daß man für diese Entscheidungen die Teilnehmer auf zwei Gruppen aufteilen müsse, wobei man aus Gründen der Bequemlichkeit die im ersten Teil ermittelten ästhetischen Präferenzen der Teilnehmer benutzen würde.

Anschließend wurde erklärt, um welche Entscheidungen es geht, wobei wiederum der finanzielle Wert betont wurde, ebenso die Tatsache, daß niemand sich selbst Geld zuteilen kann. Außer den vier Matrizen der Abbildung 2 , von denen jede zweimal in der O/I-, I/O-, I/I- und O/O-Version vertreten war, enthielten die Testhefte noch die Matrizen 3 und 4 des ersten Experiments (siehe Abbildung 1), die wiederum jeweils zweimal in der I/O-, I/I- und O/O-Version vorlagen.

Neben einer Bestätigung der Resultate des ersten Experiments durch die alten Matrizen erbrachten die neuen Matrizen folgende Ergebnisse: Wurde zwischen einem Mitglied der eigenen und einem Mitglied der fremden Gruppe verteilt, zeigte sich für die beiden Matrizen des Typ A ein statistisch signifikanter Unterschied im Vergleich der I/O- mit der O/I-Version für die kombinierte Distributionsstrategie MIP +MDI, während sich für die beiden Matrizen des Typ B die Strategie MDI als signifikant erwies. Die Strategien MJP sowie MIP+MJP waren dagegen statistisch nicht bedeutsam. Bei einem Vergleich der Distribution zwischen zwei Eigengruppenmitgliedern mit der Distribution zwischen zwei Fremdgruppenmitgliedern war die Strategie des maximalen gemeinsamen Gewinns (MJP) im ersten Fall statistisch stärker. Dies bedeutet, daß Eigengruppenbevorzugung nicht nur im direkten Vergleich zwischen Mitgliedern beider Gruppen auftritt.

Obwohl Fairneß nicht als gesonderte Strategie berechnet werden konnte, gehen die Autoren davon aus, daß alle Distributoren dazu tendieren, einen Kompromiß zwischen Fairneß und den anderen beteiligten Strategien zu erreichen, da sonst die eigengruppenbevorzugenden Strategien extremer hätten ausfallen müssen. Die Autoren selbst fassen die Ergebnisse ihrer beiden Experimente wie folgt zusammen:

"In conclusion, the crucial results of the study can be simply restated as follows: in a situation in which the Ss'own interests were not involved in their decisions, in which alternative strategies were available that would maximize the total benefits to a group of boys who knew each other well, they acted in a way determined by an ad hoc intergroup categorization. We interpreted these results in terms of the functioning of a 'generic' social norm which was perceived by the Ss as relevant to the solution of a problem of social conduct with which they were confronted. There is ample

evidence in the data that this was a deliberate strategy which applied even when the Ss' group getting more than the outgroup directly conflicted with simple 'material' gain for the ingroup." (Tajfel et al., 1971, Seite 176)

2.1.2. Alternative Erklärungen sozialer Diskriminierung

Die normative Erklärung sozialer Diskriminierung basiert im wesentlichen auf der Annahme, daß im Paradigma der minimalen Gruppen die soziale Kategorisierung die einzig wirksame Einflußgröße ist. Tajfel et al. (1971) erwähnen jedoch bereits in ihrer Diskussion andere mögliche Interpretationen ihrer Befunde, nämlich die Erwartung von Reziprozität, die Antizipation zukünftiger Interaktion zwischen den Gruppen und den Versuchsleitereinfluß. Zwei Jahre später kamen als weitere Erklärungen noch die mit Ähnlichkeit konfundierte soziale Kategorisierung sowie die Ungewöhnlichkeit der Versuchssituation hinzu.

Da diese fünf alternativen Interpretationen nicht nur die Auffassung der Autoren, daß soziale Kategorisierung 'per se' eine hinreichende Bedingung sozialer Diskriminierung sei, sondern auch die Tauglichkeit des Paradigmas der minimalen Gruppen zur Überprüfung dieser Hypothese in Frage stellte, versuchte man diesen Einwänden möglichst rasch durch eigene Untersuchungen zu begegnen. Tajfel erwähnt bereits in seinem Artikel im Scientific American (Tajfel, 1970) eine Untersuchung zur Reziprozität, die von Tajfel et al. (1971) als 'Doise, Tajfel and Billig, in preparation' angekündigt wird, jedoch nie publiziert wurde, sowie eine weitere Untersuchung von Tajfel und Billig zur Ungewöhnlichkeit der Situation, die 1974 unter dem Titel "Familiarity and Categorization in Intergroup Behavior" veröffentlicht wurde. Bereits 1971 wurde während der dritten "European Summer School for Social Psychology" in Konstanz eine Untersuchung zur Antizipation zukünftiger Interaktion von Doise, Csepeli, Dann, Gouge, Larsen und Ostell durchgeführt, die 1972 von Doise et al. und später nochmals etwas ausführlicher von Dann und Doise (1974) veröffentlicht wurde.

Der Versuchsleitereinfluß wurde von Billig (1973) und die Konfundierung sozialer Kategorisierung mit Ähnlichkeit von Billig und Tajfel (1973) untersucht. Die genannten Untersuchungen sollen im folgenden,

in der Reihenfolge ihres Erscheinens, kurz geschildert werden, da sie als konstitutiv für das experimentelle Paradigma der minimalen Gruppen und die später entwickelte Theorie der sozialen Identität (Tajfel, 1974b; Turner, 1975; Tajfel und Turner, 1979) angesehen werden können.

2.1.2.1. Antizipation zukünftiger Interaktion

Doise et al. (1972) planten zu untersuchen, wie sich antizipierte kooperative beziehungsweise kompetitive Interaktion zwischen Eigen- und Fremdgruppe relativ zu einer Kontrollbedingung auf die Intergruppendiskriminierung auswirken würde. Der Versuchsablauf entsprach dem des zweiten Experiments bei Tajfel et al. (1971). Die Versuchspersonen waren Rekruten der Deutschen Bundeswehr. Sie wurden vorgeblich aufgrund ihrer ästhetischen Präferenzen, tatsächlich jedoch nach Zufall in zwei Gruppen eingeteilt und danach gebeten, ihre eigene und die fremde Gruppe auf 24 siebenstufigen bipolaren Ratingskalen zu beurteilen. Neunzehn Skalen betrafen bewertende Persönlichkeitseigenschaften, die übrigen vier körperliche Eigenschaften. Die Versuchspersonen der experimentellen Bedingung wurden nun instruiert, bei der nachfolgenden Distributionsaufgabe den Eigengruppengewinn zu maximieren, da der Gewinn jeder Gruppe innerhalb der Gruppe gleichmäßig verteilt würde (kompetitive Bedingung), beziehungsweise den gemeinsamen Gewinn beider Gruppen zu maximieren, da der Gesamtgewinn zwischen den Teilnehmern beider Gruppen gleichmäßig verteilt würde (kooperative Bedingung). Als weitere Variable wurde die Bedeutung der Gruppen als 'Schicksalsgemeinschaft' (siehe auch Rabbie und Horwitz, 1969) dadurch variiert, daß jeweils der Hälfte der Versuchspersonen gesagt wurde, jeder von ihnen könne zwischen 0.50 DM und 1.00 DM (geringe Bedeutung des Interaktionsobjekts) beziehungsweise zwischen 5.00 DM und 10.00 DM (hohe Bedeutung des Interaktionsobjekts) erhalten.

Außer diesen vier experimentellen Bedingungen gab es eine Kontrollbedingung, in der den Versuchspersonen keine Angaben über die Verteilung von Geldbeträgen gemacht wurden, leider jedoch auch tatsächlich kein Geld verteilt wurde, was die Beurteilung der Richtung der Effekte in den Experimentalbedingungen unmöglich macht. Gerade der Vergleich des Distributionsverhaltens in den beiden Interak-

tionsbedingungen mit dem in einer Kontrollbedingung, die weitgehend dem zweiten Experiment von Tajfel et al. (1971) entsprach, hätte zeigen können, ob Versuchspersonen in einer solchen Situation möglicherweise dennoch Kompetition oder Kooperation mit der Fremdgruppe antizipieren.

Dieser Mangel sowie der Umstand, daß durch die Operationalisierung von antizipierter Kompetition beziehungsweise Kooperation Eigengruppeninteresse beziehungsweise Gesamtinteresse mit Eigeninteresse konfundiert und damit die Regeln des Paradigmas der minimalen Gruppen verletzt wurden, machen die Untersuchung von Doise et al. (1972) zur Interpretation und Bewertung der Untersuchung von Tajfel et al. (1971) wenig geeignet. Dennoch hier kurz die Ergebnisse.

Bei der Beurteilung der Eigen- und Fremdgruppe auf den Ratingskalen zeigte sich in den vier Experimentalbedingungen gegenüber der Kontrollbedingung eine statistisch signifikant stärkere Diskriminierung zugunsten der eigenen Gruppe. Bei der Distributionsaufgabe zeigte sich bei allen drei verwendeten Matrizentypen (F versus MIP+MDI; MDI versus MIP+MJP; MJP versus MIP+MDI) eine stärkere Diskriminierung in der Kompetitions- als in der Kooperationsbedingung. In der Kooperationsbedingung waren die Strategien MIP+MDI versus MJP beziehungsweise MDI versus MIP+MJP statistisch nicht bedeutsam. Die Variable 'hohe versus geringe Bedeutung des Interaktionsobjekts' erbrachte keine signifikanten Effekte.

Es konnte demnach zwar gezeigt werden, daß antizipierte Kompetition zu sozialer Diskriminierung führt, während antizipierte Kooperation keine eigengruppenbevorzugende Strategien hervorbringt, jedoch läßt sich dieses Ergebnis aus den bereits genannten Gründen nicht in der Weise interpretieren, daß die Versuchspersonen in dem Experiment von Tajfel et al. (1971) Kompetition erwartet hätten. Somit bleibt diese Erklärung weiterhin fraglich.

2.1.2.2. Kategorisierung und Ähnlichkeit

Billig und Tajfel (1973) versuchten nun als nächstes, der in den ersten beiden Experimenten (Tajfel et al., 1971) gegebenen Konfundierung von sozialer Kategorisierung mit Ähnlichkeit innerhalb beziehungsweise Unähnlichkeit zwischen den Gruppen zu begegnen, indem sie eine soziale Kategorisierung ohne tatsächliche Ähnlichkeit ein-

führten. Da davon ausgegangen wurde, daß sowohl soziale Kategorisierung als auch Unähnlichkeit hinreichende Bedingungen sozialer Diskriminierung darstellen, wurden beide Variablen unabhängig voneinander manipuliert. Die Versuchspersonen wurden entweder vorgeblich entsprechend ihrer ästhetischen Präferenzen, tatsächlich jedoch nach Zufall (Kategorisierung mit Ähnlichkeit), oder vorgeblich wie tatsächlich nach Zufall (Kategorisierung ohne Ähnlichkeit) zwei verschiedenen Gruppen zugeordnet, was durch die Benennung 'Klee- oder Kandinsky-Gruppe' beziehungsweise 'X- oder W-Gruppe' sowie verschiedene Code-Nummern deutlich gemacht wurde. In den beiden Non-Kategorisierungsbedingungen wurde das Wort 'Gruppe' nie erwähnt. In der Ähnlichkeitsbedingung wurden jedoch die Code-Nummern vorgeblich entsprechend der ästhetischen Präferenz, tatsächlich jedoch nach Zufall (Non-Kategorisierung mit Ähnlichkeit) und in der Bedingung ohne Ähnlichkeit vorgeblich wie tatsächlich nach Zufall zugeordnet (Non-Kategorisierung ohne Ähnlichkeit).

Da zur 'Ermittlung' der ästhetischen Präferenzen wiederum der paarweise Vergleich von Klee- und Kandinsky-Gemälden diente, entsprach die Kategorisierungsbedingung mit Ähnlichkeit voll und ganz dem zweiten Experiment von Tajfel et al. (1971). Ein wichtiger Unterschied bestand jedoch bei der Erhebung der abhängigen Variablen, da nur eine (Matrix 1) der vier Matrizen dieses Experiments übernommen wurde. Das Distributionsverhalten wurde durch drei Matrizen zur Berechnung der Strategien INFAV (MIP+MDI), MJP und F ermittelt (siehe Abbildung 3).

Matrix 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Matrix 2	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	
	1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25	
Matrix 3	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	
	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	

Abbildung 3: Die im Experiment von Billig und Tajfel (1973) verwendeten Distributionsmatrizen.

Jede dieser drei Matrizen war in dem verwendeten Testheft zweimal in der I/I-, zweimal in der O/O-, zweimal in der I/O- und zweimal in

der O/I-Version vertreten. Die Ergebnisse für den Vergleich der beiden Intergruppenversionen (I/O versus O/I) sehen wie folgt aus: INFAV (MIP+MDI) erwies sich bei Matrix 1 nur in der Kategorisierungsbedingung mit Ähnlichkeit, bei den Matrizen 2 und 3 jedoch in beiden Kategorisierungsbedingungen als statistisch signifikante Distributionsstrategie. Ein indirektes Maß für INFAV erhält man, wenn man die Anwendung der Strategie MJP in der I/I-Version mit der in der O/O-Version vergleicht. In allen vier experimentellen Bedingungen war die Strategie der Maximierung des gemeinsamen Gewinns (MJP) in der I/I-Version größer als in der O/O-Version, wenn auch dieser Unterschied nur für die Kategorisierungsbedingung mit Ähnlichkeit statistisch signifikant war. Bei der Varianzanalyse eines Gesamt-INFAV-Scores, der eine Kombination (summierte Ränge) aller vier INFAV-Maße darstellte, ergaben sich für die beiden Faktoren 'Kategorisierung' und 'Ähnlichkeit' statistisch signifikante Haupteffekte.

Die anderen beiden Strategien erbrachten folgende Ergebnisse:

Die Maximierung des gemeinsamen Gewinns (MJP) erwies sich nur in der Non-Kategorisierungsbedingung mit Ähnlichkeit als signifikante Strategie, während Fairneß (F) in allen Bedingungen, außer der Kategorisierungsbedingung mit Ähnlichkeit, statistisch bedeutsam war. Billig und Tajfel (1973) fassen diese Ergebnisse wie folgt zusammen: "The main finding of this experiment was the establishment of the importance of social categorization in the minimal group situation. Similarity was also found to affect ingroup favouritism positively but it did not appear to be the crucial variable that social categorization was. The latter variable was found to be a sufficient condition for ingroup favouritism, and this finding provides a positive answer to the original question behind the minimal intergroup experiments: Whatever the very act of social categorization leads to discriminative behaviour? In this experiment, Ss were merely told that they were being randomly divided into groups. This was sufficient for them to use this intergroup classification in their decisions. The Ss knew that their groups were arbitrary yet still they showed significant ingroup bias in the minimal intergroup situation. Fairness was also found to be an important determinant of Ss'choices across conditions. As far as MJP is concerned, similari-

ty, not categorization, appeared to be the crucial variable." (Seite 47f.)

In der weiteren Diskussion distanzieren sich die Autoren von der normativen Erklärung sozialer Diskriminierung, obwohl diese ja den theoretischen Hintergrund der Annahme darstellt, daß soziale Kategorisierung 'per se' hinreichend zur Auslösung sozialer Diskriminierung sei. Sie wenden sich nunmehr einer funktionalistischen Erklärung zu, die die Differenzenmaximierung auf wertbehafteten Dimensionen als Mittel zur Erreichung positiver sozialer Identität sieht, was später von Tajfel (1974b) und Turner (1975) wieder aufgegriffen wird. Hier wird dieser Gedanke jedoch mit dem generellen Phänomen der Differenzenakzentuierung bei kategorisierten Stimuli (siehe Tajfel und Wilkes, 1963; Eiser und Stroebe, 1972) in Zusammenhang gebracht.

Seltsam nur, daß gerade die Strategie der Differenzenmaximierung zugunsten der Eigengruppe (MDI) im Experiment von Billig und Tajfel (1973) nicht erhoben wurde. Dieses Versäumnis erschwert zudem den Vergleich mit dem Experiment von Tajfel et al. (1971). Leider wurde es nie nachgeholt. Doch entdeckten Hewstone, Fincham und Jaspars (1981) einen weiteren Mangel. Sie replizierten das Experiment von Billig und Tajfel (1973) ohne die Differenzenmaximierung zu erheben mit der Verteilung von Verlusten statt Gewinnen, da Tajfel et al. (1971) in ihren Regeln des Paradigmas der minimalen Gruppen die Verteilung von Gewinnen und/oder Verlusten erwähnen, Billig und Tajfel (1973) jedoch nur die Verteilung von Gewinnen überprüften.

Diese Replikation erbrachte folgendes: Die Ergebnisse der Matrix 1 zeigen, daß eine Bevorzugung der Eigengruppe (INFAV) in keiner der vier experimentellen Bedingungen vorlag. Eine Varianzanalyse der INFAV-Scores erbrachte allerdings einen signifikanten Haupteffekt für Ähnlichkeit, jedoch nicht für Kategorisierung. Weiterhin trat Eigengruppenbevorzugung (INFAV) bei Matrix 2 in der Non-Kategorisierungsbedingung mit Ähnlichkeit und bei Matrix 3 in der Kategorisierungsbedingung ohne Ähnlichkeit überzufällig auf. Varianzanalysen zeigten allerdings keine signifikanten Effekte für die Variation dieser Strategien durch die experimentellen Bedingungen. Die Strategie der Minimierung des gemeinsamen Verlustes (MJL), also das Pen-

dant der Strategie der Maximierung des gemeinsamen Gewinns (MJP), wurde von keiner Versuchsperson angewandt. Fairneß trat dagegen in allen experimentellen Bedingungen, außer in der Kategorisierungsbedingung ohne Ähnlichkeit, als statistisch bedeutsame Strategie auf. Die Ergebnisse von Hewstone et al. (1981) replizieren die Ergebnisse von Billig und Tajfel (1973) demnach nur teilweise. Die Tatsache jedoch, daß in der Kategorisierungsbedingung ohne Ähnlichkeit bei einer der drei verwendeten Matrizen die Strategie der Eigengruppenbevorzugung (INFAV) die Signifikanzgrenze überschreitet, genügt nach Auffassung der Autoren als Beleg, daß Kategorisierung 'per se' zu sozialer Diskriminierung führt.

2.1.2.3. Normativer sozialer Einfluß

Die Untersuchung von Billig (1973) greift die Frage auf, inwieweit normativer sozialer Einfluß eine Erklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen bieten könnte. Ausgangspunkt war der Vorwurf, die Diskriminierung zwischen minimalen Gruppen sei lediglich ein Versuchsleitereffekt. Da dieser Vorwurf nur schwer zu widerlegen ist, verteidigte man sich mit dem Argument, daß auch das Auftreten eines Versuchsleitereffektes erklärungsbedürftig sei, insbesondere dann, wenn er dazu führe, daß Versuchspersonen nicht die 'rationalen' oder utilitaristischen, sondern die 'irrationalen', gegen das Gemeinwohl gerichteten , Handlungsalternativen wählten. Billig (1973) überprüfte den Versuchsleitereffekt allerdings nicht direkt, sondern untersuchte, ob der eventuell vorhandene normative soziale Einfluß, der ja im Paradigma der minimalen Gruppen nur direkt vom Versuchsleiter oder indirekt vom Aufforderungscharakter der Situation herrühren kann, durch Kommunikation zwischen 'erfahrenen' und 'naiven' Versuchspersonen weitergegeben wird.
Die Versuchspersonen wurden vorgeblich wie tatsächlich nach Zufall auf zwei Gruppen aufgeteilt. In einer ersten experimentellen Bedingung, die der Kategorisierungsbedingung ohne Ähnlichkeit von Billig und Tajfel (1973) entsprach, wurden die Versuchspersonen nach Abschluß der Distributionsaufgabe unter dem Vorwand starken Zeitdrucks gebeten, die bereits wartenden Versuchspersonen der zweiten experimentellen Bedingung nach einer Einführung des Versuchsleiters (die jedoch voll der Instruktion der ersten experimentellen Bedingung

entsprach) zu instruieren und über das Experiment aufzuklären. Der Inhalt dieser Kommunikation wurde durch Fragebögen überprüft. Bis auf einen einzigen Fall sprachen die Versuchspersonen jedoch nicht über die Verwendung bestimmter Distributionsstrategien.

Zur Ermittlung der Distributionsstrategien dienten die Matrizen 1 und 3 des zweiten Experiments von Tajfel et al. (1971) und die Matrix 3 des Experiments von Billig und Tajfel (1973). Damit wurden neben INFAV auch F und MJP erhoben. Alle drei Strategien traten statistisch signifikant in beiden experimentellen Bedingungen auf, wobei sich lediglich für F ein Behandlungseffekt ergab, dergestalt, daß die Versuchspersonen der ersten Bedingung fairer als die der zweiten verteilten. Dennoch zeigt die Untersuchung, daß die Kommunikation zwischen den Versuchspersonen die Eigengruppenbevorzugung nicht erhöht. Daraus jedoch den Schluß zu ziehen, daß in dieser Kommunikation kein normativer sozialer Einfluß ausgeübt wurde, bleibt den Autoren vorbehalten.

Gerard und Hoyt (1974), die die Untersuchung von Billig (1973) noch nicht kannten, argumentieren, daß ein normativer sozialer Einfluß des Versuchsleiters auch durch den Aufforderungscharakter der Situation gegeben sei: "Faced with the forced-choice situation of favoring one or the other of two groups, and with nothing to base his decision on but the group categories, it is not surprising that the subject distributed outcomes with regard to the ingroup-outgroup distinction. Characteristics of the situation virtually demanded the observed ingroup-outgroup bias." (Seite 837)

Wenn dies auch plausibel erscheinen mag, ist es dennoch keine befriedigende Erklärung des Diskriminierungseffektes. Schließlich hatten die Versuchspersonen ja tatsächlich die Möglichkeit, das Geld fair oder nach der Strategie des größten gemeinsamen Nutzens zu verteilen, und letztlich erscheint es ebenso plausibel anzunehmen, die Versuchspersonen hätten vermuten können, daß es gerade diese Strategien waren, die der Versuchsleiter von ihnen erwartete.

Offenbar war es jedoch nicht allzu schwierig für Tajfel und seine Mitarbeiter, soziale Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen zu erzeugen. So heißt es denn auch: "The problem then must be restated in terms of the need to specify why a certain kind of intergroup behaviour can be elicited so much more easily than other

kinds; and this specification is certainly not made if we rest content with the explanation that the behaviour occured because it was very easy for the experimenters to make it occur." (Tajfel, 1978, Seite 36)

Eine weitere Untersuchung zur Frage des Aufforderungscharakters der experimentellen Situation beziehungsweise des Versuchsleitereinflusses im Paradigma der minimalen Gruppen von St. Claire und Turner (1982) kommt zu dem Schluß, daß die soziale Diskriminierung als genuine vom Aufforderungscharakter der Situation und dem Einfluß des Versuchsleiters unabhängige Reaktion der Versuchspersonen gesehen werden muß. In dieser Untersuchung gab es entsprechend der von Orne (1969) und Kruglanski (1975) vorgeschlagenen Möglichkeiten zur Überprüfung von Situations- oder Versuchsleiterartefakten drei experimentelle Bedingungen. Neben der dem üblichen Paradigma der minimalen Gruppen entsprechenden sogenannten Kontrollbedingung, eine Simulationsbedingung, in der die Versuchspersonen die Rolle von echten Versuchspersonen spielen mußten, sowie eine Bedingung mit explizitem Aufforderungscharakter, in der den Versuchspersonen mitgeteilt wurde, daß es in dieser Untersuchung um die Erforschung von Vorurteilen gehe. Während in der Rollenspielbedingung weniger diskriminiert sowie fairer verteilt wurde als in der Kontrollbedingung, bestand zwischen der Vorurteilsbedingung und der Kontrollbedingung kein signifikanter Unterschied im Distributionsverhalten. Daraus kann allerdings nicht der Schluß gezogen werden, daß die Versuchspersonen wegen oder trotz ihrer Kenntnis des wahren Untersuchungszwecks stärker oder schwächer diskriminierten. Denn der Anteil derer, die den wahren Untersuchungszweck tatsächlich erkannten, war in beiden Bedingungen gleich niedrig (4 beziehungsweise 5 von 23). Immerhin konnten St.Claire und Turner (1982) jedoch zeigen, daß soziale Diskriminierung nur in der Kontroll- und Vorurteilsbedingung, also bei den 'echten' Versuchspersonen, auftrat.

2.1.2.4. Ungewöhnlichkeit der Situation

Schließlich wurde von Tajfel und Billig (1974) noch der Einfluß der Ungewöhnlichkeit der Situation als alternative Erklärung der sozialen Diskriminierung untersucht. Dazu wurden zwei experimentelle Bedingungen geschaffen, von denen eine weitgehend der Situation in

den ursprünglichen Untersuchungen im Paradigma der minimalen Gruppen entsprach, die sich ja zumindest für einen 14- bis 16jährigen Schüler durch ihre Ungewöhnlichkeit auszeichneten (unvertraute Bedingung). In der anderen Bedingung nahmen die Versuchspersonen vor dem Termin des eigentlichen Experiments an einer Gewöhnungsuntersuchung teil, die sie sowohl mit der räumlichen Umgebung als auch mit dem Ablauf des geplanten Experiments vertraut machen sollte (vertraute Bedingung). Ebenso wie im eigentlichen Experiment wurden ihnen zunächst 12 Diapositive von Gemälden gezeigt, während im zweiten Teil zur Simulation der Distributionsaufgabe der MPI von Eysenck ausgefüllt werden mußte.

Die Versuchspersonen der Gewöhnungs- oder Vertrautheitsbedingung nahmen nun einige Tage später zusammen mit denen der Unvertrautheitsbedingung am eigentlichen Intergruppenexperiment teil, wobei darauf geachtet wurde, daß keine der Versuchspersonen, die am ersten Termin gemeinsam teilnahmen, beim zweiten Termin zusammenkamen. Der Ablauf dieses zweiten Termins entsprach weitgehend dem zweiten Experiment von Tajfel et al. (1971). Allerdings wurden bei der Distributionsaufgabe andere Matrizen (siehe Abbildung 4) verwendet, so daß die Distributionsstrategien F und MDI nicht berechnet werden konnten. Jede der beiden Matrizen wurde in der I/I-, O/O-, I/O- und der O/I-Version vorgegeben.

Typ A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Typ B	25	23	21	19	17	15	13	11	9	7	5	3	1	
	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	

Abbildung 4: Die im Experiment von Tajfel und Billig (1974) verwendeten Distributionsmatrizen.

Bei beiden Matrizen erwies sich INFAV in beiden experimentellen Bedingungen als signifikante Strategie, die in der Vertrautheitsbedingung sogar noch stärker ausgeprägt war. Die Strategie der Maximierung des gemeinsamen Gewinns (MJP) wurde für die Intergruppenversion (I/O versus O/I) merkwürdigerweise nicht berechnet, sondern nur

für die I/I- und die O/O-Version, um über den Vergleich dieser beiden Versionen ein indirektes Maß für die Eigengruppenbevorzugung zu erhalten. Es zeigte sich allerdings, daß MJP für die beiden Eigengruppenmitglieder nicht höher als für die beiden Fremdgruppenmitglieder ausfiel. Die Autoren fassen ihre Ergebnisse wie folgt zusammen: "The experiment did not confirm the hypothesis. On the contrary, there is clear evidence in the data that the subjects who were more familiar with the general setting of the experimental discriminated more against the outgroup than did the less familiarized subjects." (Tajfel und Billig, 1974, Seite 168)
Schließlich wird die Möglichkeit diskutiert, daß abgesehen von der Frage, was die soziale Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen determiniert, diese Determinante bei den mit der Situation vertrauten Versuchspersonen deshalb stärker zum Ausdruck kommt, weil diese nicht mehr so sehr durch die ungewohnte Umgebung abgelenkt werden und sich somit mehr auf die Distributionsaufgabe und deren adäquate Bewältigung konzentrieren können. Eine normative Erklärung der sozialen Diskriminierung erscheint den Autoren in Anbetracht dieses Ergebnisses jedoch nicht mehr angebracht, da der Rückgriff auf Verhaltensnormen eher von Versuchspersonen in der unvertrauten als in der vertrauten Situation zu erwarten gewesen wäre. Damit wird ein weiteres Mal die normative Erklärung, wie sie bei Tajfel (1970) und Tajfel et al. (1971) vertreten wird, als ungeeignet zurückgewiesen. Tajfel (1974b) wandte sich denn auch einer funktionalistischen, motivationstheoretischen Erklärung sozialer Diskriminierung zu. Ein Ansatz, der von Turner (1975) aufgegriffen und weiterentwickelt wurde und schließlich zur Formulierung einer 'Integrativen Theorie des Intergruppenkonflikts' (Tajfel und Turner, 1979) führte. Die Entwicklung dieser theoretischen Erklärungen soll im nächsten Abschnitt beschrieben werden.

2.2. Die Theorie der sozialen Identität

Obwohl die in den Untersuchungen im experimentellen Paradigma der minimalen Gruppen angeblich bestätigte Hypothese, daß soziale Kategorisierung 'per se' zu sozialer Diskriminierung führt, aus der Annahme abgeleitet wurde, daß die Ursache der sozialen Diskriminierung in einer allgemeinen Norm zur Bevorzugung von Eigengruppenmit-

gliedern liegt, erscheint Tajfel (1974b) diese Erklärung bald nicht mehr ausreichend. Er hält sie zwar nicht für falsch, doch glaubt er, daß solche normativen Erklärungen zusätzlich zu ihrer Fähigkeit, unterschiedslos alle möglichen Ergebnisse erklären zu können, sich auf einem so allgemeinen Niveau befänden, daß sie als Ausgangspunkt für neue und tiefere Einsichten in Intergruppenprozesse ungeeignet seien.

2.2.1. Der Prozeß der Intergruppendifferenzierung

Tajfel formulierte bereits 1972 eine funktionalistische Interpretation sozialer Diskriminierung, die in der sozialen Kategorisierung nicht nur einen kognitiven Prozeß zur Systematisierung der komplexen Umwelt, sondern gleichzeitig ein Orientierungssystem sieht, mit dessen Hilfe der Platz eines Individuums in der Gesellschaft festgelegt und definiert wird (Tajfel, 1975a). Versteht man soziale Kategorien oder Gruppen in dem Sinne, daß sie ihren Mitgliedern eine sozial definierte Identität vermitteln, dann ist klar, daß diese 'soziale Identität' das Resultat des Vergleichs mit Mitgliedern fremder Gruppen ist (Tajfel, 1974b). Dieser Vergleich definiert ein Individuum als ähnlich oder unähnlich, besser oder schlechter als Mitglieder anderer Gruppen und trägt somit zu seiner Selbsteinschätzung bei. Soziale Identität umfaßt also die Aspekte eines individuellen Selbstkonzepts, die sich aus der Zugehörigkeit dieses Individuums zu bestimmten sozialen Kategorien ergeben. Auf der Grundlage dieses Konzepts von sozialer Identität formulieren Tajfel und Turner (1979, Seite 40f.) folgende Annahmen:

1. Individuals strive to maintain or enhance their self-esteem: they strive for a positive self-concept.
2. Social groups or categories and the membership of them are associated with positve or negative value connotations. Hence, social identity may be positive or negative according to the evaluations (which tend to be socially consensual, either within or across groups) of those groups that contribute to an individual's social identity.
3. The evaluation of one's own group ist determined with reference to specific other groups through social comparisons in terms of value-laden attributes and characteristics. Positively discrepant

comparisons between in-group and out-group produce high prestige; negatively discrepant comparisons between in-group and out-group result in low prestige.

From these assumptions, some related theoretical principles can be derived:

1. Individuals strive to achieve or to maintain positive social identity.
2. Positive social identity is based to a large extent on favorable comparisons that can be made between the in-group and some relevant out-groups: the in-group must be perceived as positively differentiated or distinct from the relevant out-groups.
3. When social identity is unsatisfactory, individuals will strive either to leave their existing group and join some more positively distinct group and/or to make their existing group more positively distinct.

Die Grundannahme ist also, daß das Bedürfnis, die eigene Gruppe im Vergleich mit Fremdgruppen positiv zu bewerten, soziale Gruppen dazu bringt zu versuchen, sich von anderen zu unterscheiden.

Nach Tajfel und Turner (1979) sind es mindestens drei Variablen, die den Prozeß der Gruppendifferenzierung beeinflussen. Abgesehen von der Notwendigkeit des Vorliegens einer sozialen Kategorisierung in eine Eigen- und eine Fremdgruppe, müssen die Gruppenmitglieder ihre Mitgliedschaft als Teil ihres Selbstkonzepts internalisieren. Zweitens muß die soziale Situation einen evaluativ bedeutsamen Intergruppenvergleich ermöglichen. Und schließlich muß die Fremdgruppe als eine relevante Vergleichsgruppe angesehen werden, wobei Ähnlichkeit, Nähe und situative Bedeutsamkeit zu den Variablen gehören, die die Vergleichbarkeit determinieren.

Alle drei Bedingungen sind im Paradigma der minimalen Gruppen gegeben. Die beiden Gruppen sind füreinander, was Ähnlichkeit, Nähe und situative Bedeutsamkeit angeht, sicherlich relevante Vergleichsgruppen. Durch das Verteilen der Geldbeträge ist ein evaluativ bedeutsamer Intergruppenvergleich gegeben, und schließlich werden die Versuchspersonen durch eben diesen Vergleich dazu gebracht, sich mit ihrer Gruppe zu identifizieren. Diese Theorie der sozialen Identität oder C.I.C.-Theorie (social categorization, social identification,

social comparison), wie sie von Tajfel (1982) genannt wird, ist sicherlich eine brauchbare Erklärung der Befunde im Paradigma der minimalen Gruppen. Sie macht allerdings auch klar, daß soziale Kategorisierung 'per se' nicht hinreichend zur Erzeugung sozialer Diskriminierung ist.

2.2.1.1. Sozialer Wettbewerb und sozialer Konflikt

Tajfels Theorie der sozialen Identität ist zunächst eine Erweiterung von Festingers (1954) Theorie der sozialen Vergleichsprozesse. Bezieht sich letztere auf interpersonale Vergleiche zur Validierung von Meinungen und Fähigkeiten innerhalb der eigenen Gruppe, so behandelt Tajfel Vergleiche zwischen verschiedenen Gruppen. Diese Vergleiche könnte man als einen Wettbewerb um positive soziale Identität sehen. Dieser Wettbewerb sowie das Bedürfnis nach positivem sozialen Vergleich findet sich ebenfalls bereits in Festingers Theorie, und zwar beim interpersonalen Vergleich von Fähigkeiten.

Da man diesen Wettbewerb um positive soziale Identität auch als sozialen Konflikt interpretieren kann, wurde es notwendig, sich von konflikttheoretischen Ansätzen abzugrenzen. Turner (1975) unterscheidet daher recht willkürlich vier Arten von Intergruppenkompetition:

Erstens Interessenkonflikt, das heißt Wettbewerb verschiedener Gruppen um materielle Belohnung, die nur von einer Gruppe erreicht werden kann. 'Materiell' ist dabei nicht im engen Sinn gemeint; so kann es zum Beispiel durchaus auch Kontrolle über politische oder soziale Institutionen miteinschließen.

Zweitens sozialer Wettbewerb, das heißt Wettbewerb um positive soziale Identität. Notwendige Bedingungen dazu sind die Wahrnehmung einer Intergruppensituation und die Möglichkeit zu Intergruppenvergleichen auf für die jeweiligen Gruppen evaluativ bedeutsamen Dimensionen.

Drittens sozialer Wettbewerb aufgrund von Interessenkonflikt. Dazu kann es kommen, wenn eine materielle Belohnung zu einem bestimmten Grad einen symbolischen Wert für eine mit einem Gruppenvergleich verbundene Wertdifferenzierung hat. Diese Form von sozialem Wettbewerb kann in sozialen Konflikt übergehen, was jedoch nach Turners Auffassung bei den im Paradigma der minimalen Gruppen benutzten

materiellen Belohnungen nicht der Fall ist.

Viertens Interessenkonflikt aufgrund sozialen Wettbewerbs. Diese Art eines Interessenkonflikts kann dann auftreten, wenn sozialer Vergleich explizite zu einer stabilen Ungleichheit zwischen den Gruppen führt und sich somit das Bedürfnis nach positiver sozialer Identität in konfligierenden Interessen äußert.

Zur Abgrenzung zwischen 'sozialem Wettbewerb' und 'Interessenkonflikt' wurde 1973 eine Untersuchung von Turner durchgeführt, die in Turner (1975) beziehungsweise Turner (1978) berichtet wird. Das Experiment von Turner (1975, 1978) geht von der Annahme aus, daß entsprechend der Theorie der sozialen Identität vor allem der soziale Vergleich und nicht der Wunsch nach finanziellem Gewinn für die soziale Diskriminierung verantwortlich ist und daß daher dem Geld im Paradigma der minimalen Gruppen nur die Funktion einer evaluativ bedeutsamen Dimension des Intergruppenvergleichs zukommt. Ist dies der Fall, müßten die Diskriminierungseffekte auch auf einer rein vergleichenden Dimension ohne absoluten Wert auftreten, zum Beispiel in Distributionsmatrizen, bei denen die Punkte keine Geldbeträge repräsentieren, sondern ihre Bedeutung oder ihren Wert nur durch ihre relative Höhe im Vergleich zwischen Personen beziehungsweise Gruppen erhalten.

Das Experiment von Turner (1975, 1978) umfaßte vier Bedingungen. Versuchspersonen waren wiederum 14- bis 16jährige Schüler aus Bristol, die im ersten Teil des Experiments vorgeblich aufgrund ihrer Präferenz für Klee- oder Kandinsky-Gemälde, tatsächlich jedoch nach Zufall auf zwei Gruppen aufgeteilt wurden. Die Hälfte der Versuchspersonen war in der Geldbedingung, die andere in der Wertbedingung. Den Versuchspersonen der Wertbedingung wurde gesagt, daß es ihre Aufgabe sei, Punkte zu verteilen, die keine spezifische Bedeutung hätten, jedoch in dem Sinne von Punkten in einem Spiel aufgefaßt werden könnten, bei dem gilt 'je mehr Punkte man bekommt, desto besser'. Nach Turners Auffassung stand es den Versuchspersonen frei, 'mehr' in einem absoluten oder relativen Sinn zu interpretieren, und 'man' auf die Versuchsperson selbst, ihre Gruppe oder die Gesamtheit der Teilnehmer zu beziehen. Jeder Versuchsperson wurde gesagt, daß sie nach der Untersuchung erfahren würde, wieviele Punkte sie gewon-

nen hat. Die Geldbedingung entsprach der bis dahin üblichen Form der Gewinndistribution im Paradigma der minimalen Gruppen, wobei zehn Punkte den Wert eines halben Pennys repräsentierten.

Jede Versuchsperson hatte zwei Hefte mit Distributionsmatrizen auszufüllen, wobei die Matrizen des zweiten Experiments von Tajfel et al. (1971) (siehe Abbildung 2) verwendet wurden. In einem der Hefte wurden zwischen einem Eigengruppenmitglied und einem Fremdgruppenmitglied Geld beziehungsweise Punkte verteilt, während die Versuchspersonen in dem anderen Heft zwischen sich und einem Eigengruppenmitglied sowie zwischen sich und einem Fremdgruppenmitglied verteilen mußten. Die Reihenfolge der beiden Hefte wurde systematisch variiert, so daß folgende vier experimentelle Bedingungen bestanden:

A) Versuchspersonen, die zuerst zwischen zwei anderen und dann zwischen sich und zwei anderen Geld verteilten.

B) Versuchspersonen, die zuerst zwischen zwei anderen und dann zwischen sich und zwei anderen Punkte verteilten.

C) Versuchspersonen, die zuerst zwischen sich und zwei anderen und dann zwischen zwei anderen Geld verteilten.

D) Versuchspersonen, die zuerst zwischen sich und zwei anderen und dann zwischen zwei anderen Punkte verteilten.

Entsprechend der Theorie der sozialen Identität wurden folgende Hypothesen bezüglich der Distributionen aufgestellt:

1. Wird zwischen einem Eigen- und einem Fremdgruppenmitglied verteilt, tritt Diskriminierung auf, unabhängig davon, ob Punkte oder Geld verteilt werden.
2. Wird zwischen der Versuchsperson selbst und einem anderen Teilnehmer (gleichgültig, ob Eigen- oder Fremdgruppenmitglied) verteilt, tritt Diskriminierung auf, unabhängig davon, ob Punkte oder Geld verteilt werden.
3. Die Strategie der relativen Gewinnmaximierung wird stärker sein, wenn die Versuchsperson Punkte statt Geld verteilt.
4. Eine Bevorzugung der absoluten gegenüber der relativen Gewinnmaximierung beim Verteilen von Geld sollte nur dann auftreten, wenn die Versuchsperson zwischen sich selbst und zwei anderen, nicht jedoch, wenn sie zwischen zwei anderen verteilt.
5. In den Versuchsbedingungen C und D sollte beim Verteilen zwischen der Versuchsperson selbst und zwei anderen keine Intergruppen-

diskriminierung auftreten.

6. In den Versuchsbedingungen A und B sollte beim Verteilen zwischen der Versuchsperson selbst und zwei anderen eine Intergruppendiskriminierung auftreten.

Zur Ermittlung der Intensität der einzelnen Distributionsstrategien wurden erstmals 'Pullscores' berechnet. Der Pullscore ist die Differenz zwischen dem Rang des gewählten Distributionsquotienten in der I/O-Version der Distributionsmatrix und dem Rang des gewählten Distributionsquotienten in der O/I-Version der Distributionsmatrix. Entsprechend den beiden gegenläufig variierenden Distributionsstrategien in der O/I-Version lassen sich für jede Matrix zwei Pullscores berechnen: einer für die jeweilige Einzelstrategie und einer für die Kombination der anderen beiden beteiligten Strategien. Die Berechnung der Pullscores erfolgt auf der Ebene der Individuen.

Die statistische Auswertung erbrachte folgende Ergebnisse: Die Hypothese 1 konnte bestätigt werden, wobei, wie durch Hypothese 3 vorhergesagt, die Stärke der relativen gegenüber der absoluten Gewinnmaximierung in der Wertbedingung stärker war. Ebenso Hypothese 2, wobei ebenfalls die relative gegenüber der absoluten Gewinnmaximierung in der Wertbedingung stärker war. Hypothese 4, daß die absolute gegenüber der relativen Gewinnmaximierung beim Verteilen von Geld stärker bevorzugt wird, wenn die Versuchsperson zwischen sich selbst und zwei anderen, nicht jedoch, wenn sie zwischen zwei anderen verteilt, wurde ebenfalls bestätigt.

Dies unterstützt die Auffassung, daß soziale Vergleichsprozesse und nicht ökonomische Motive die Grundlage der Intergruppendiskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen sind. Auch die übrigen Hypothesen stimmen mit den Ergebnissen überein, wenn auch außer der vorhergesagten Interaktion zwischen Intergruppendiskriminierung und Reihenfolge der Entscheidungen ein Haupteffekt für die Intergruppendiskriminierung auftrat, der jedoch in den Versuchsbedingungen C und D nicht signifikant war.

Neben den erwarteten Effekten traten auch zwei unerwartete auf. So war die Strategie der relativen Gewinnmaximierung in der experimentellen Bedingung A größer als in C, während die Strategie der absoluten Gewinnmaximierung in der experimentellen Bedingung B größer

als in D war.

Turner (1978) erklärt den ersten Effekt damit, daß Geld im Gegensatz zu Punkten neben der komparativen auch eine ökonomische Bedeutung hat. Bei den Versuchspersonen in der Bedingung A, die zuerst zwischen zwei anderen verteilten, stand die komparative Bedeutung im Vordergrund, die dann auch auf die nachfolgenden Entscheidungen beim Verteilen des Geldes zwischen sich selbst und zwei anderen übertragen wurde. Damit könnte erklärt werden, daß in der Bedingung A die komparative Strategie der relativen Gewinnmaximierung stärker auftrat als in der Bedingung C, in der die Versuchspersonen zuerst zwischen sich selbst und zwei anderen verteilten. Der zweite Effekt wird damit erklärt, daß man das Ziel, für sich selbst mehr Punkte als die anderen zu gewinnen, in der Bedingung B, in der zuerst zwischen zwei anderen verteilt wurde, am besten dadurch erreicht, indem man bei den nachfolgenden Entscheidungen beim Verteilen sich selbst möglichst viel gibt, weil man ja nicht weiß, wieviel die anderen schon haben. Da diese Überlegung in der Bedingung D, in der die Versuchspersonen zuerst zwischen sich selbst und zwei anderen aufteilen, nicht gegeben sein sollte, könnte damit die stärkere absolute Gewinnmaximierung in Bedingung B gegenüber Bedingung D erklärt werden.

Die Bedeutung dieser Untersuchung für die Interpretation der Befunde im Paradigma der minimalen Gruppen umreißt Turner (1978) folgendermaßen: "The present study provides some compelling evidence that the instrumental value of money is not a necessary condition for minimal discrimination and that economic self-interest can be eliminated as an alternative explanation of the phenomenon." (Seite 135f.)

2.2.1.2. Soziale Diskriminierung und Selbstwertgefühl

Eine zentrale Annahme der Theorie der sozialen Identität ist die Wechselwirkung zwischen sozialer Diskriminierung und positiver sozialer Identität. Ein Zusammenhang zwischen Selbst- und Fremdbewertung wird auch in psychodynamischen Theorien angenommen. So geht zum Beispiel Freud (1914) in seiner Theorie des Narzißmus von einer negativen Beziehung zwischen beiden Größen aus, während Fromm (1939) einen positvien Zusammenhang postuliert. Empirische Untersuchungen führen in der Regel zu positiven Korrelationen zwischen individuel-

lem Selbstwert und der Bewertung anderer. Eine Untersuchung von Burns (1976) mit englischen Studenten erbrachte zwischen der Selbstakzeptanzskala von Berger (1952) und der Bewertung anderer Personen auf einem semantischen Differential eine hohe positive Korrelation, die für die Bewertung von Fremdgruppenangehörigen (zum Beispiel Inder und Pakistani) noch höher (0.80) als für die Bewertung von Familienangehörigen oder Landsleuten war. Bereits Rubin (1967) hatte einen Zusammenhang zwischen Selbstakzeptanz, die mit einem Satzergänzungsverfahren von Dorris, Levinson und Hanfmann (1954) erhoben wurde, und ethnozentrischen Vorurteilen gefunden. Rubin konnte sogar zeigen, daß eine durch ein sensitivity-training erhöhte Selbstakzeptanz zu einer Verringerung der Vorurteile führte, was, da er alternative Erklärungen ausschließen zu können glaubt, für einen kausalen Zusammenhang spricht. Auch Bagley, Verma, Mallick und Young (1979) bestätigten in eigenen Untersuchungen mangelndes Selbstwertgefühl als Determinante von Vorurteilen.

Die Annahme, daß soziale Diskriminierung zu einer Erhöhung des individuellen Selbstwertgefühls führt, wurde von Oakes und Turner (1980) überprüft. Ihre Versuchspersonen waren weibliche und männliche Psychologiestudenten des zweiten Studienjahres, die zufällig auf eine experimentelle und eine Kontrollbedingung aufgeteilt wurden; wobei darauf geachtet wurde, daß die Anzahl der Männer sowie der Frauen in beiden Bedingungen gleich war.

Die experimentelle Bedingung entsprach der des zweiten Experiments von Tajfel et al. (1971). Die Versuchspersonen wurden vorgeblich aufgrund ihrer Präferenz für Klee- oder Kandinsky-Gemälde, tatsächlich jedoch nach Zufall in zwei Gruppen aufgeteilt. Im zweiten Teil des Experiments mußten die Versuchspersonen nun mit Hilfe von drei Distributionsmatrizen (Matrix 2 und 3 des Experiments von Billig und Tajfel (1973) und Matrix 3 des zweiten Experiments von Tajfel et al. (1971)) kleinere Geldbeträge zwischen einem Mitglied der Eigen- und einem Mitglied der Fremdgruppe verteilen. Danach wurde mit drei verschiedenen Verfahren, nämlich Kuhn und Mc Partlands (1954) "twenty sentences test" (TST), Julian, Bishop und Fiedlers (1966) Version der evaluativen Dimension des semantischen Differentials (SD) und Rosenbergs (1965) Selbsteinschätzungsskala (RSS) das Selbstwertgefühl der Versuchspersonen gemessen. Die Kontrollbedingung unter-

schied sich von der experimentellen Bedingung lediglich dadurch, daß die Versuchspersonen, statt die Distributionsaufgabe durchzuführen, einen Zeitungsartikel lasen.
Die Ermittlung der Intensität der einzelnen Distributionsstrategien wurde durch die Berechnung individueller Pullscores vorgenommen. Außer der Maximierung des gemeinsamen Gewinns (MJP) erwiesen sich alle anderen Strategien als statistisch signifikant, wobei INFAV und MDI am stärksten waren. Wie erwartet, zeigte sich in der experimentellen Bedingung bei zwei der drei verwendeten Verfahren (TST und SD) ein signifikant höheres Selbstwertgefühl als in der Kontrollbedingung.
Ob dies allerdings ein Beleg dafür ist, daß, wie die Autoren annehmen, Intergruppendiskriminierung das Selbstwertgefühl erhöht, bleibt fraglich, da dazu der Zusammenhang zwischen Stärke der sozialen Diskriminierung und Ausmaß der Selbstwerterhöhung hätte ermittelt werden müssen.

2.2.2. Die Herstellung positiver sozialer Identität

Nach Tajfels Theorie der sozialen Identität hängt das Ansehen einer Gruppe vom Ergebnis des Vergleichs mit relevanten Fremdgruppen ab. Positive Vergleiche, das heißt Differenzen zugunsten der Eigengruppe, führen zu einer positiven sozialen Identität, während negative Vergleiche, das heißt Differenzen zugunsten der Fremdgruppe, zu einer negativen sozialen Identität führen.
Von beiden Gruppen anerkannte Statusunterschiede entstehen dann, wenn Gruppen die selben Dimensionen zum Vergleich benutzen und das Ergebnis des Vergleichs gleich bewerten, so daß eine Gruppe als überlegen und die andere als unterlegen anerkannt wird.
Tajfel nimmt jedoch an, daß Menschen nach positiver sozialer Identität streben. Ist dieses Bedürfnis unbefriedigt, gibt es mehrere Möglichkeiten, positive soziale Identität (wieder)herzustellen. Tajfel und Turner (1979) beschreiben folgende:

1. Individuelle Mobilität

   Die Gruppenmitglieder verlassen die eigene Gruppe durch Aufstieg in eine statushöhere Gruppe. Dies setzt eine Disidentifikation mit der Eigengruppe voraus, da deren Status ja unverändert bleibt. Deshalb kann soziale Mobilität nicht als Fall von positi-

ver Intergruppendifferenzierung angesehen werden.

2. Soziale Kreativität
   Die Gruppenmitglieder versuchen, positive Intergruppendifferenzierung aufgrund einer Neudefinition bestehender oder der Wahl neuer Vergleichsdimensionen zu erreichen. Dies kann bedeuten:
   a) Ein Vergleich zwischen Eigen- und Fremdgruppe auf neuen Dimensionen, auf denen die Eigengruppe besser abschneidet.
   b) Eine Umbewertung bestehender Vergleichsdimensionen, so daß aus ehemals negativen Vergleichen positive werden.
   c) Ein Wechsel der Vergleichsgruppe; insbesondere die Vermeidung des Vergleichs mit statushöheren Gruppen.
3. Sozialer Wettbewerb
   Die Gruppenmitglieder versuchen, durch direkten Wettbewerb die statushöhere Gruppe von ihrem Platz zu verdrängen und diesen selbst einzunehmen.

Tajfel geht also davon aus, daß Mitglieder unterlegener Gruppen, obwohl sie ein generell höheres Bedürfnis nach positiver sozialer Identität haben sollten, nicht notwendig versuchen müssen, positive Intergruppendifferenzierung zur überlegenen Gruppe herzustellen, solange sie die Möglichkeit haben, die eigene Gruppe zu verlassen oder die Vergleichsgruppe zu wechseln. Da zumindest das Vermeiden von Vergleichen mit überlegenen Gruppen immer möglich sein wird, entsteht die Frage, unter welchen Bedingungen die Identifikation mit einer unterlegenen Eigengruppe beibehalten wird und weiterhin Vergleiche mit einer überlegenen Fremdgruppe durchgeführt werden. Tajfel hält dafür zwei Variablen für verantwortlich. Die erste beschrieb er bereits 1974 in den Katz-Newcomb-Lectures (Tajfel, 1974a) und die zweite 1975 in seinem Artikel über soziale Mobilität und sozialen Wandel (Tajfel, 1975b). Es handelt sich zum einen um die wahrgenommene Stabilität und zum anderen um die wahrgenommene Legitimität eines hierarchischen Systems von Gruppen.

2.2.3. Stabilität und Legitimität von Statusunterschieden

Stabilität eines hierarchischen Systems ist dann gegeben, wenn die betreffenden Gruppen sich eine Veränderung des Systems nicht vorstellen können. Dies bedeutet für die unterlegene Gruppe eine totale Anerkennung ihrer Unterlegenheit. Eine Veränderung der Lage eines

Individuums der unterlegenen Gruppe ist allenfalls über individuelle Mobilität oder soziale Kreativität denkbar. Für die überlegene Gruppe birgt ein hierarchisches System allerdings immer die Gefahr der Instabilität. Sie muß daher ständig darum bemüht sein, ihren Status zu erhalten, was erfordert, daß sie die sozialen Bedingungen des Statusunterschiedes bewahren und ihre Überlegenheit immer wieder demonstrieren muß, da sonst Zweifel an dieser Überlegenheit aufkommen könnten. Ein stabiles hierarchisches System mit für die betreffenden Gruppen sicherer sozialer Identität wäre also ein System, in dem sich unter- und überlegene Gruppen als zu unähnlich für einen Intergruppenvergleich wahrnehmen.

Die Vergleichbarkeit statusunterschiedlicher Gruppen hängt allerdings auch von der wahrgenommenen Legitimität der betreffenden Intergruppenbeziehung ab. Wird eine bestehende Statusbeziehung als illegitim, das heißt als ungerecht(fertigt) wahrgenommen, ist die Unähnlichkeit, auf der der Statusunterschied beruht, in Frage gestellt und damit die Möglichkeit zum Vergleich gegeben. So können illegitim unterlegene Gruppen entweder durch Umbewertung der bisherigen minderwertigen Attribute oder durch Etablierung neuer positiver Unterschiede zur bisher überlegenen Gruppe ihr Bedürfnis nach positiver sozialer Identität befriedigen. Illegitim überlegene Gruppen werden dagegen versuchen, die überkommenen Unterschiede zu ihren Gunsten weiterhin zu rechtfertigen oder neue sowie brauchbare alte Überlegenheiten stärker herauszustreichen.

Caddick führte 1978 ein Experiment durch, in dem sowohl die Stabilität als auch die Legitimität eines Statusunterschiedes manipuliert wurden. Bisher sind jedoch nur die Ergebnisse für die Legitimität veröffentlicht worden (Caddick, 1980, 1982). Versuchspersonen waren 13- bis 14jährige Schüler, denen gesagt wurde, daß es sich um eine Untersuchung zur Effektivität von Gruppenarbeit bei den Hausaufgaben handele. Bei einem ersten Termin mußten die Versuchspersonen in Dreier- oder Vierergruppen eine Karte des Schulgeländes zeichnen sowie bei einer Reihe von Fußballfotografien die Größe des Balls durch Vergleich mit zwei Pappscheiben schätzen. Beim zweiten Termin wurden die Kleingruppen dann entsprechend ihrer Mitgliedernummern auf zweimal zwei Gruppen aufgeteilt.

Die Mitglieder dieser vier Gruppen erhielten nun eine manipulierte Rückmeldung über ihre Leistungen in den Aufgaben des ersten Termins, so daß es zwei Gruppen mit hoher und zwei mit geringer Leistung gab. Diese vier Gruppen mußten schließlich eine weitere Fußballgrößenschätzaufgabe durchführen, wobei in einer Bedingung die Gruppe mit geringer Leistung vorgeblich durch eine Abstimmung der leistungsstärkeren Gruppe dadurch behindert wurde, daß sie den Ball mit drei statt mit zwei Pappscheiben vergleichen mußte, was als eine ungleich schwerere Aufgabe empfunden wurde. Als Ergebnis dieser Größenschätzaufgabe wurde den Gruppen mitgeteilt, daß der Leistungsunterschied zwischen ihnen zwar immer noch vorhanden sei, jedoch kleiner geworden sei. Trotz Protests der unterlegenen Gruppe wurde deren Handicap nicht berücksichtigt. Dadurch gab es in dieser Bedingung eine illegitim unterlegene und eine illegitim überlegene Gruppe, was auch, wie sich bei einer Manipulationsüberprüfung zeigte, von den Gruppenmitgliedern so gesehen wurde.

In einer Kontrollbedingung wurde die Größenschätzaufgabe für beide Gruppen unter gleichen Bedingungen durchgeführt, so daß es in dieser Bedingung eine legitim überlegene und eine legitim unterlegene Gruppe gab. Als abhängige Variable diente zum einen die Strategie der relativen Gewinnmaximierung (MDI) in den aus dem Paradigma der minimalen Gruppen übernommenen Distributionsmatrizen sowie eine Bewertung der Leistungen beim Kartenzeichnen des ersten Termins. Wie erwartet zeigten die illegitim unterlegenen Gruppen, aber auch die illegitim überlegenen Gruppen, signifikant stärkere Diskriminierung zugunsten der eigenen Gruppe als dies bei den legitim über- beziehungsweise unterlegenen Gruppen der Fall war. Diese Eigengruppenbevorzugung wurde sogar auf die Leistungsbeurteilung des Kartenzeichnens übertragen, obwohl hier weder unfaire Vorteile noch Nachteile gegeben waren.

Dennoch stimmen die Ergebnisse mit der Theorie der sozialen Identität überein. Zum einen sollte die Illegitimität der Statusbeziehungen die Vergleichbarkeit wiederherstellen und so zu starker Diskriminierung führen. Zum anderen bestätigt die Übertragung dieser Diskriminierung auf die Leistungsbeurteilung einer anderen Aufgabe die Annahme, daß Gruppen mit illegitimen Statusbeziehungen versuchen, auch auf anderen als den statusrelevanten Dimensionen positive so-

ziale Identität zu erreichen beziehungsweise zu verteidigen. Ähnliche Ergebnisse erzielte auch Breakwell (1979), der zeigen konnte, daß ein erschlichener und damit illegitimer hoher Status zu starker sozialer Diskriminierung gegenüber der statusniederen Gruppe führt und zwar sowohl auf statusrelevanten als auch auf statusirrelevanten Dimensionen.

Daß statushöhere Gruppen nicht nur ihren Status durch Diskriminierung statusniederer Gruppen verteidigen, sondern sogar stärker diskriminieren als Gruppen mit geringem Status, konnte von Commins und Lockwood (1979) gezeigt werden. In dieser Untersuchung wurde außer dem Status noch die statusgemäße Behandlung variiert, um Annahmen der Theorie der interpersonalen Gerechtigkeit zu überprüfen, was hier jedoch nicht weiter berücksichtigt werden soll.

Versuchspersonen waren Studenten der Sozialwissenschaften im ersten Studienjahr, die vorgeblich aufgrund ihrer Leistungen in einer Schätzaufgabe in Gruppen von Über- beziehungsweise Unterschätzern aufgeteilt wurden. Dabei wurde ihnen je nach experimenteller Bedingung mitgeteilt, daß Über- und Unterschätzer gleich gut geschätzt hätten (gleicher Status) oder daß Unterschätzer schlechter als Überschätzer geschätzt hätten beziehungsweise daß Überschätzer besser als Unterschätzer geschätzt hätten (geringer beziehungsweise hoher Status). Die soziale Diskriminierung wurde mit Hilfe von achtzehn Distributionsmatrizen (sechs in der I/O-, sechs in der I/I- und sechs in der O/O-Version) erfaßt. Als abhängige Variable diente jedoch nur die Differenz zwischen der Gesamtpunktzahl für die Eigengruppe minus der Gesamtpunktzahl für die Fremdgruppe für die sechs Matrizen der I/O-Version. Es zeigte sich, daß Gruppen mit geringem Status am wenigsten und die mit hohem Status am meisten diskriminierten, während die statusgleichen Gruppen dazwischen liegen.

Felduntersuchungen von Brown (1978), Skevington (1980) sowie Hewstone, Bond und Wan (1983) zeigen jedoch, daß die Vergleichbarkeit statusverschiedener Gruppen und die wahrgenommene Legitimität dieser Statusunterschiede sowie deren Auswirkung auf die soziale Diskriminierung bei sozialen Gruppen außerhalb des Labors differenzierter gesehen werden müssen.

2.3. Zusammenfassung

Auf der Suche nach den minimalen Bedingungen sozialer Diskriminierung wurden von Henri Tajfel und seinen Mitarbeitern Untersuchungen zur Gewinndistribution zwischen sogenannten minimalen Gruppen durchgeführt. Diese minimalen Gruppen wurden aufgrund eines 'trivialen' Kategorisierungskriteriums wie zum Beispiel der ästhetischen Präferenz für Gemälde von Klee oder Kandinsky gebildet und waren dadurch gekennzeichnet, daß die Gruppenmitgliedschaft anonym war und die Versuchspersonen nicht miteinander interagieren konnten. Dennoch trat unter diesen Bedingungen soziale Diskriminierung zwischen den Gruppen auf, woraus man den Schluß zog, daß Kategorisierung 'per se' zu sozialer Diskriminierung führt, und zwar deshalb, weil eine soziale Norm zu Diskriminierung von Fremdgruppenmitgliedern bestehe. Doch schon kurze Zeit später versuchte man im Bewußtsein der Tautologie einer normativen Erklärung den Diskriminierungseffekt kognitionstheoretisch als Differenzenakzentuierung infolge kategorialer Informationsverarbeitung zu erklären. Dieser Ansatz ließ allerdings die Frage offen, warum die Differenzierung zwischen Eigen- und Fremdgruppe nahezu ausschließlich zugunsten der Eigengruppe auftrat. Daher wurde schließlich eine motivationstheoretische Erklärung der sozialen Diskriminierung entwickelt, und zwar die auf dem Bedürfnis nach einem positiven Selbstbild basierende Theorie der sozialen Identität.

Die Theorie geht davon aus, daß die soziale Kategorisierung in Eigen- und Fremdgruppen neben der Vereinfachung der Informationsverarbeitung auch eine Orientierungsfunktion für das Individuum hat, indem es seine soziale Identität definiert. Unter sozialer Identität versteht Tajfel die Aspekte eines individuellen Selbstkonzepts, die sich nicht aus interindividuellen Vergleichen, sondern aus Intergruppenvergleichen ergeben. Damit das Ergebnis eines Intergruppenvergleichs zum individuellen Selbstkonzept beiträgt, ist es notwendig, daß sich das Individuum mit seiner Gruppe identifiziert. Für das Entstehen sozialer Identität sind also drei Schritte erforderlich: die soziale Kategorisierung, die soziale Identifikation und der soziale Vergleich. Durch die Bewertung des Ergebnisses eines sozialen Vergleichs kann sich eine positive oder negative soziale Identität ergeben. Es wird jedoch angenommen, daß Individuen im

allgemeinen nach einer positiven sozialen Identität streben, das heißt, sie haben das Bedürfnis, daß ihre Gruppe besser als andere Gruppen sein soll. Dies führt nun zu einem sozialen Wettbewerb, der sich jedoch auf vergleichbare Gruppen beschränkt. Vergleichbarkeit ist dann gegeben, wenn die Gruppen bezüglich des zu vergleichenden Attributes ähnlich sind, das heißt, wenn ihre Positionen auf der betreffenden Vergleichsdimension nicht allzu weit auseinander liegen, also ihr Status gleich oder zumindest ähnlich ist. Unabhängig von der Größe des Statusunterschiedes sollten Gruppen dann vergleichbar sein, wenn die Statusbeziehung als instabil und/oder illegitim wahrgenommen wird.

Sozialer Wettbewerb kann zu sozialem Konflikt führen, unterscheidet sich nach Turner (1975) von sozialem Konflikt jedoch dadurch, daß das Wettbewerbsobjekt seinen Wert erst durch den sozialen Vergleich erhält und somit keinen absoluten Wert für eine der Gruppen alleine besitzt. Diese komparative Orientierung des sozialen Wettbewerbs hat demnach relative und nicht absolute Gewinnmaximierung zum Ziel.

Besteht zwischen zwei Gruppen auf einer bestimmten Vergleichsdimension ein Statusunterschied, der als stabil und legitim angesehen wird, so daß keine Vergleichbarkeit gegeben ist, kann positive soziale Identität auch auf anderen Wegen erreicht werden. Außer der individuellen Möglichkeit, positive soziale Identität durch Aufstieg in die statushöhere Gruppe zu erlangen, könnte entweder die betreffende Vergleichsdimension umbewertet beziehungsweise eine andere Vergleichsdimension gewählt werden, auf der die Eigengruppe positiv abschneidet, oder eine neue Vergleichsgruppe gewählt werden, die positive soziale Vergleiche ermöglicht.

Da es sich im Paradigma der minimalen Gruppen um vergleichbare Gruppen handelt, zwischen denen auf einer evaluativ bedeutsamen Dimension (Gewinndistribution) ein positiver sozialer Vergleich möglich ist, sollte sozialer Wettbewerb um positive soziale Identität erwartet werden, der in einer starken sozialen Diskriminierung zugunsten der Eigengruppe resultiert.

3. SOZIALE DISKRIMINIERUNG AUS MOTIVATIONSTHEORETISCHER SICHT

Motivationstheoretische Ansätze in der Persönlichkeitsforschung (zum Beispiel Epstein, 1973) gehen im allgemeinen davon aus, daß Personen ein positives Selbstkonzept anstreben. Die Selbstbewertung basiert dabei auf direkten Bewertungen der eigenen Person durch andere oder auf bewertenden Vergleichen der eigenen Person mit anderen Personen beziehungsweise subjektiven Standards. Diese Bewertungen können die ganze Person betreffen oder sich auf Aspekte der Person wie zum Beispiel ihre Einstellungen (Meinungen, Überzeugungen, Werthaltungen etc.) oder Eigenschaften ihrer Person (Persönlichkeitseigenschaften, Fähigkeiten, physische Attraktivität etc.) beschränken. Eine Person wird dann positiv bewertet, wenn sie Einstellungen vertritt, die man für richtig hält und wenn sie sozial erwünschte Eigenschaften in einem höheren Maße als vergleichbare andere besitzt. Daher sollte beim direkten Vergleich mit anderen soziale Übereinstimmung in Einstellungen und soziale Überlegenheit von Eigenschaften eine positive Auswirkung auf das Selbstwertgefühl haben.
Soziale Übereinstimmung und soziale Überlegenheit können somit als bereichsspezifische Sekundärmotive des Grundbedürfnisses nach einem positiven Selbstbild gesehen werden. Beide Bedürfnisse können zur Ursache sozialer Diskriminierung werden. So kann soziale Diskriminierung sowohl als direktes Mittel zur Befriedigung des Bedürfnisses nach sozialer Überlegenheit als auch als Folge der Frustration des Bedürfnisses nach sozialer Übereinstimmung interpretiert werden. Die erste Erklärung ist das Thema des zweiten Abschnittes dieses Kapitels, die zweite wird im folgenden Abschnitt behandelt.

3.1. Theorien sozialer Überlegenheit

Wie bereits ausgeführt wurde, kann man davon ausgehen, daß in jedem Menschen ein Bedürfnis nach einem positiven Selbstkonzept besteht, das sich in einer Tendenz zur Selbstwertsteigerung äußert. Selbstwertsteigerung kann durch positive Bewertungen der eigenen Person durch andere erreicht werden, woraus sich ein Sekundärmotiv nach sozialer Anerkennung (Crowne und Marlowe, 1964) ableiten läßt. Im direkten sozialen Vergleich kann Selbstwertsteigerung sowohl das Ergebnis sozialer Übereinstimmung in Einstellungen als auch sozialer

Überlegenheit von Eigenschaften sein. Schließlich ist eine Selbstwertsteigerung auch durch das Erreichen oder Übertreffen subjektiver Standards (Anspruchsniveaus) möglich.
Hierbei spielen Motive wie zum Beispiel Leistung, Status oder Macht eine Rolle.

3.1.1. Soziale Anerkennung und Selbstwertsteigerung

Grundsätzlich sollten positive Bewertungen der eigenen Person durch andere eine Befriedigung des Bedürfnisses nach sozialer Anerkennung und damit eine Selbstwertsteigerung, negative Bewertungen jedoch eine Frustration des Bedürfnisses nach sozialer Anerkennung und damit eine Selbstwertminderung zur Folge haben. Aus verstärkungstheoretischer Sicht (zum Beispiel Dittes, 1959) führt soziale Anerkennung durch andere zu zwischenmenschlicher Anziehung, wobei die einem Beurteiler entgegengebrachte Sympathie eine Funktion des Produktes aus Intensität des Bedürfnisses nach sozialer Anerkennung und dem Ausmaß seiner Befriedigung durch den Beurteiler ist.
Da Personen mit geringem Selbstwertgefühl ein höheres Bedürfnis nach sozialer Anerkennung haben sollten als Personen mit einem hohen Selbstwertgefühl, sollten sie auch positive Beurteiler sympathischer und negative Beurteiler unsympathischer finden als Personen mit hohem Selbstwertgefühl. Dies gilt jedoch nur, wenn der Beurteiler als aufrichtig erlebt und seine Bewertung nicht als Mitleid oder Schmeichelei empfunden wird, was dann der Fall sein sollte, wenn eine positive Bewertung mit der eigenen negativen Selbstbewertung nicht übereinstimmt (siehe dazu Stroebe, Eagly und Stroebe, 1977). In diesem Fall konfligiert das Bedürfnis nach sozialer Anerkennung mit dem nach kognitiver Konsistenz (siehe dazu Jones, 1973). Wie Regan (1976) zeigen konnte, spielt das Bedürfnis nach kognitiver Konsistenz jedoch nur dann eine Rolle, wenn eine Bewertung aufgrund einer klaren Selbstbewertung eindeutig als invalid zu erkennen ist. Im allgemeinen kann man aber wohl von einer Reziprozität interpersonaler Bewertungen ausgehen. Das heißt, man empfindet denen gegenüber Zuneigung, die einen mögen und lehnt die ab, die einen nicht mögen. Somit kann soziale Diskriminierung als Reaktion auf tatsächliche oder vermeintliche Ablehnung durch Fremdgruppenmitglieder gesehen werden.

3.1.2. Soziale Validierung und Selbstwertsteigerung

Nach Festinger (1954) besteht in jedem Menschen ein Bedürfnis, die eigenen Meinungen und Fähigkeiten zu bewerten und zwar um so mehr, je unsicherer sich eine Person der Richtigkeit ihrer Meinungen oder der Angemessenheit ihrer Fähigkeiten ist. Festinger geht davon aus, daß immer dann, wenn eine Überprüfung der eigenen Position an der physikalischen Realität nicht möglich ist, eine Bewertung von Meinungen und Fähigkeiten durch sozialen Vergleich mit anderen erfolgt. Dabei besteht eine Tendenz, sich mit möglichst ähnlichen Personen zu vergleichen, da nach Festingers Auffassung nur diese eine valide Bewertung ermöglichen. Ob das Bedürfnis nach Validierung jedoch tatsächlich der Grund für die Auswahl ähnlicher Vergleichspersonen ist, erscheint fraglich, zumal nach Goethals und Nelson (1973) aufgrund attributionstheoretischer Überlegungen eine Übereinstimmung mit unähnlichen anderen noch überzeugender sein sollte als die Übereinstimmung mit ähnlichen anderen. Während nämlich ähnliche Personen möglicherweise den gleichen Fehlereinflüssen unterliegen und daher eine Übereinstimmung mit ihnen, in Kelleys (1967) Terminologie, auf die Personen oder Umstände zurückgeführt werden kann, sollte eine Übereinstimmung mit unähnlichen Personen auf die Reizgegebenheit attribuiert werden.

Allerdings ist die Wahrscheinlichkeit, soziale Übereinstimmung zu erzielen, bei ähnlichen Vergleichspersonen wesentlich größer, was wohl auch der Grund ist, warum sie unähnlichen Vergleichspersonen vorgezogen werden. Offenbar ist das Motiv der selbstwertsteigernden sozialen Übereinstimmung stärker als das Bedürfnis nach Validierung. Daher sollte generell eine Validierung durch Verifikation einer Validierung durch Falsifikation vorgezogen werden, da aus konsistenztheoretischer (zum Beispiel Heider, 1958) sowie lerntheoretischer (zum Beispiel Byrne, 1961) Sicht die soziale Unterstützung eigener Einstellungen als Übereinstimmung beziehungsweise Bekräftigung emotional positiv erlebt werden und dadurch zu einer Selbstwertsteigerung führen.

Das Motiv der sozialen Übereinstimmung im Bereich von Einstellungen und Meinungen bezieht sich jedoch nur auf sympathische Vergleichspersonen. So konnten Sampson und Insko (1964) in einer Untersuchung

zum autokinetischen Phänomen zeigen, daß die eigenen Urteile bei einer sympathischen Vergleichsperson, die ähnliche Urteile abgibt, und bei einer unsympathischen Vergleichsperson, die abweichende Urteile abgibt, beibehalten werden, während bei einer sympathischen Vergleichsperson, die abweichende Urteile abgibt, eine Anpassung, und bei einer unsympathischen Vergleichsperson, die ähnliche Urteile abgibt, eine Distanzierung von Seiten der Versuchsperson erfolgt.
Diese Ergebnisse reflektieren den von den Theorien sozialer Übereinstimmung, insbesondere von der Gleichgewichtstheorie Heiders (1958), postulierten Zusammenhang zwischen Ähnlichkeit und Sympathie, worauf ja auch Rokeachs (1960) Theorie der Überzeugungskongruenz basiert. Während diese jedoch Ähnlichkeit als Ursache von Sympathie sieht, dokumentieren die Ergebnisse von Sampson und Insko (1964) den umgekehrten Zusammenhang. Das heißt, wir mögen nicht nur die, die uns ähnlich sind, sondern wir möchten auch denen, die uns sympathisch sind, ähnlich sein, und wir können nicht nur die nicht leiden, die uns unähnlich sind, sondern möchten auch denen, die uns unsympathisch sind, unähnlich sein.
Diese Anpassungs- und Abgrenzungsprozesse können auch im Sinne der Dissonanztheorie (Festinger, 1957) als Rechtfertigung zwischenmenschlicher Gefühle gesehen werden. Soziale Diskriminierung wäre demnach eine Folge von Fremdenfeindlichkeit.

3.1.3. Soziale Überlegenheit und Selbstwertsteigerung

Ebenso wie beim sozialen Vergleich von Einstellungen wird auch beim sozialen Vergleich von Eigenschaften das Bedürfnis nach Validierung von der Tendenz zur Selbstwertsteigerung dominiert. Diese Tendenz zur Selbstwertsteigerung beim Vergleich von Eigenschaften ist Ausdruck des Motivs nach sozialer Überlegenheit. Soziale Überlegenheit kann auf mehreren Wegen erreicht werden, so durch die Auswahl der Vergleichspersonen und der Vergleichsdimensionen sowie der Interpretation der Vergleichsergebnisse. Alle drei Möglichkeiten sollen im folgenden behandelt werden.

3.1.3.1. Soziale Überlegenheit durch Auswahl von Vergleichspersonen

Obwohl nach Festinger (1954) aufgrund der Validierungsfunktion sozialer Vergleiche auch bei der Bewertung von Eigenschaften oder

Fähigkeiten ähnliche Vergleichspersonen herangezogen werden sollten, bevorzugen die meisten Menschen Vergleichspersonen, die knapp über dem eigenen Niveau liegen (siehe dazu Wheeler, 1966). Das Ausmaß der Selbstwertsteigerung durch eigene soziale Überlegenheit nimmt nämlich mit dem Niveau der beim Vergleich unterlegenen Personen zu, während die Wahrscheinlichkeit sozialer Überlegenheit mit dem Niveau der jeweiligen Vergleichsperson abnimmt. Daher dürfte das Maximum des Produktes aus Wahrscheinlichkeit und Ausmaß der Befriedigung des Bedürfnisses nach sozialer Überlegenheit bei Vergleichspersonen liegen, die sich etwas über dem eigenen Niveau befinden.
Ist die eigene Leistung allerdings nur sehr schwach, bietet die Wahl einer noch schwächeren Vergleichsperson die Möglichkeit, das eigene Selbstwertgefühl nicht zu sehr absinken zu lassen. Diese Annahme konnte in einer Untersuchung von Hakmiller (1966) bestätigt werden. Ein weiterer Beleg für das Wirken einer Tendenz zur Selbstwertsteigerung sind die Befunde von Wheeler, Shaver, Jones, Goethals, Cooper, Robinson, Grouder und Outzine (1969), die besagen, daß positive Eigenschaften mit besseren, negative Eigenschaften jedoch mit schlechteren Personen verglichen werden.
Der generelle Einfluß der relativen Position einer Vergleichsperson auf das Ergebnis des Vergleiches und damit das Selbstwertgefühl wird durch eine Untersuchung von Morse und Gergen (1970) eindrucksvoll demonstriert. Ihre Versuchspersonen waren Bewerber um eine studentische Hilfskraftstelle, die sich in dem im Ausschreibungstext angegebenen Büro einfanden. Sie wurden in einen Warteraum geführt, in dem sie sich zunächst allein befanden. Dort sollten sie die Bewerbungsunterlagen sowie eine Reihe von Fragebögen ausfüllen, deren Beantwortung, wie ihnen versichert wurde, auf die Besetzung der Stelle keinen Einfluß hätte. Unter diesen Fragebögen befand sich auch ein Verfahren zur Messung des Selbstwertgefühls, das in zwei zufällig zusammengestellten Halbformen vorlag. Vor der Beantwortung der zweiten Hälfte dieses Fragebogens betrat ein weiterer Bewerber den Raum, bei dem es sich in der Hälfte der Fälle um einen Konkurrenten um die selbe Stelle beziehungsweise um einen Bewerber für eine andere Stelle handelte, was die Versuchspersonen am Aktendeckel für die Bewerbungsunterlagen erkennen konnten. Sowohl der Konkurrent als auch der Nichtkonkurrent unterschieden sich nun in je der Hälfte

der Fälle deutlich in Aussehen und Auftreten. Die eine Person, 'Mr. Clean', war mit einem dunklen Anzug gekleidet und trug einen Aktenkoffer bei sich. Sie trat sehr selbstsicher auf und begann sofort gewissenhaft und sorgfältig die Bewerbungsunterlagen auszufüllen. Die andere Person, 'Mr. Dirty', war das extreme Gegenteil. Sie trug ausgefranste Hosen und ein nach Schweiß riechendes Sweatshirt, hatte ein zerfleddertes Taschenbuch dabei und begann, nachdem sie endlich einen Bleistift gefunden hatte, unsicher um sich blickend, das Bewerbungsformular auszufüllen.
Die Ergebnisse des Selbstwertfragebogens ergaben erwartungsgemäß, daß die Anwesenheit von Mr. Dirty eine drastische Selbstwertsteigerung, die Anwesenheit von Mr. Clean jedoch eine entsprechende Selbstwertminderung bei den Versuchspersonen zur Folge hatte. Das Auftreten der beiden Personen als Konkurrent beziehungsweise Nichtkonkurrent hatte dagegen keine Auswirkungen auf das Selbstwertgefühl.

3.1.3.2. Soziale Überlegenheit durch Auswahl von Vergleichsdimensionen

In gleicher Weise wie durch die Auswahl einer Vergleichsperson kann auch, die Möglichkeit eines mehrdimensionalen Vergleichs vorausgesetzt, die Auswahl von Vergleichsdimensionen der Steigerung des eigenen Selbstwertes dienen. Belege für diese Annahme sind allerdings selten, da es nahezu keine Untersuchungen zu diesem Thema gibt.
Eine gewisse empirische Evidenz für die These, soziale Überlegenheit durch einen Wechsel der Vergleichsdimension zu erreichen, findet sich in einem Artikel von Lemaine (1974), in dem ein Feldexperiment mit Kindergruppen in einem Ferienlager berichtet wird. Zwei Gruppen von Kindern bauten in einem Wettbewerbsspiel Hütten im Wald, wobei einer der beiden Gruppen nur unzureichendes Material zur Verfügung gestellt wurde. Diese Gruppe, deren Unterlegenehit im Wettbewerb abzusehen war, versuchte durch Anlage eines Gartens um die Hütte, also dem Einführen einer neuen Vergleichsdimension, doch noch eine Überlegenheit gegenüber ihren Konkurrenten zu erreichen.
Aufbauend auf diesen Ergebnissen untersuchten van Knippenberg, Wilke und de Vries (1981) sozialen Vergleich auf zwei Dimensionen. Ver-

suchspersonen waren Schüler im Alter von 15 bis 20 Jahren, mit denen zunächst zwei Testverfahren durchgeführt wurden, von denen eines angeblich Kreativität, das andere Aufmerksamkeit maß. Die Rückmeldungen waren fiktiv, wurden aber so gewählt, daß sie weitgehend mit den Erwartungen übereinstimmten, um sicher zu gehen, daß die Ergebnisse auch internal attribuiert würden. Nach den Rückmeldungen, die für beide Testverfahren nur über zwei Stufen (hoher versus geringer Testwert) variiert wurden, erfuhren die Versuchspersonen, daß sie als nächstes an einem Spiel teilnehmen würden, bei dem die getesteten Eigenschaften von Bedeutung seien. Daraufhin mußten Fragen zur Bevorzugung, Bewertung und Bedeutung der beiden Eigenschaftsdimensionen beantwortet werden.

Die Bevorzugung einer der beiden Dimensionen für den sozialen Vergleich wurde erhoben, indem auf einer grafischen Ratingskala mit den Endpunkten Kreativität beziehungsweise Aufmerksamkeit angegeben werden mußte, welche relative Bedeutung beide Eigenschaften für einen Erfolg in dem noch auszuwählenden Spiel haben sollten. Die Bewertung der beiden Dimensionen wurde auf einer ebensolchen Ratingskala ermittelt, indem ein Urteil darüber verlangt wurde, welche der beiden Testaufgaben man mehr mochte. Schließlich mußte noch eingeschätzt werden, wie bedeutsam Kreativität und Aufmerksamkeit im Alltagsleben sind.

Die Ergebnisse zeigen, daß die Eigenschaft, bei der man selbst positiv abgeschnitten hatte, sowohl für den sozialen Vergleich bevorzugt als auch positiver bewertet wurde. Darüberhinaus wurde Aufmerksamkeit von denen, die in dem entsprechenden Test einen hohen Wert erzielten, auch im Alltag für wichtiger gehalten. Einschränkend muß gesagt werden, daß aufgrund der Konfundierung von erwartetem und rückgemeldetem Testergebnis die Wahl der Vergleichsdimension auch durch die Erwartung allein determiniert sein könnte, was jedoch für die hier interessierende Frage des Motivs nach sozialer Überlegenheit nicht von Bedeutung ist. Diese kann eindeutig dahingehend beantwortet werden, daß die Auswahl von Eigenschaftsdimensionen für einen sozialen Vergleich von der Tendenz zur Selbstwertsteigerung und damit vom Motiv nach sozialer Überlegenheit bestimmt wurde.

3.1.3.3. Soziale Überlegenheit durch Interpretation des Vergleichsergebnisses

Soziale Unterlegenheit bei einem Vergleich mit anderen muß nicht notwendigerweise zu einer Selbstwertminderung führen. Haben die Auswahl von Vergleichspersonen und Vergleichsdimensionen nicht verhindern können, daß ein sozialer Vergleich zu einem ungünstigen Ergebnis führt, besteht immer noch die Möglichkeit, die Validität des Vergleichsergebnisses in Zweifel zu ziehen, und, falls auch dies nicht möglich ist, das Vergleichsergebnis umzubewerten.

Ein negatives Ergebnis eines sozialen Vergleichs stellt, insbesondere wenn es erwartungskonträr ist, eine zum angestrebten Selbstbild dissonante Information dar. Entsprechend der Theorie der kognitiven Dissonanz (Festinger, 1957) kann diese Dissonanz durch Abwerten oder Ignorieren der dissonanten Kognitionen oder dem Hinzufügen konsonanter Kognitionen verringert werden (siehe dazu Steiner, 1968). In der Terminologie der Attributionstheorien (zum Beispiel Weiner et al., 1971) wird dieser Sachverhalt als internale oder externale Ursachenerklärung durch stabile oder variable Einflußgrößen bezeichnet.

Mögliche selbstwertverteidigende Interpretationen eines Mißerfolgs bei einem sozialen Vergleich könnten zum Beispiel folgende sein: unfaire Vergleichsbedingungen, mangelnde Anstrengung, momentanes Formtief, ungeeignetes Testverfahren und viele s mehr. Alle diese 'Entschuldigungen' haben gemeinsam, daß sie anzweifeln, daß das Vergleichsergebnis auf einen tatsächlichen Unterschied bei der verglichenen Eigenschaft zurückgeht. Sie attribuieren es auf externe oder allenfalls intern variable Ursachen.

Muß jedoch akzeptiert werden, daß das für die eigene Person ungünstige Ergebnis auf einen Unterschied in der Ausprägung der verglichenen Eigenschaft zurückgeht, bleibt als letztes Mittel zur Verhinderung einer Selbstwertminderung nur noch die Umbewertung dieser Eigenschaft. Dies kann durch eine Veränderung der Wertkonnotation des betreffenden Eigenschaftswortes geschehen aber auch durch die Auswahl eines positiven oder negativen Begriffes zur Beschreibung eines Sachverhaltes. Peabody (1967) hat darauf hingewiesen, daß Deskription und Evaluation voneinander unabhängige Aspekte eines Eigenschaftsbegriffes sein können, wie dies bei den folgenden Wortpaaren gegeben ist: sparsam-geizig, vorsichtig-ängstlich, taktvoll-

unaufrichtig.

3.1.4. Anspruchsniveau und Selbstwertsteigerung

Als letzte Möglichkeit der Selbstwertsteigerung soll hier die wohl häufigste und einflußreichste dargestellt werden, nämlich die Selbstwertsteigerung durch Erreichen oder Übertreffen eines subjektiven Standards. Ein solcher subjektiver Standard ist ein selbstgesetztes Ziel, das sich in der Regel an den Erfahrungen mit direkten Bewertungen durch andere sowie sozialen Vergleichen mit anderen orientiert. Um im Falle des Erreichens oder Übertreffens des jeweiligen Ziels einen möglichst großen Selbstwertsteigerungseffekt zu erzielen, sollte ein Standard ebenso wie eine direkte Vergleichsperson knapp über dem jeweils aktuellen Niveau der betreffenden Person liegen. Diese Annahme impliziert die ständige Veränderung eines solchen 'Anspruchsniveaus', wie es von Lewin genannt wurde, nämlich die Erhöhung nach Erfolgen und die Senkung nach Mißerfolgen, was für den Leistungsbereich bereits von Hoppe (1931) bestätigt werden konnte. Dies gilt jedoch nur dann, wenn die betreffende Leistung auch als tatsächlich durch die eigene Fähigkeit zustandegekommen wahrgenommen wird, was wiederum von der Selbsteinschätzung abhängen sollte.

Personen mit hoher Fähigkeitseinschätzung sollten erfolgsorientiert und dementsprechend Erfolge stärker auf Können und Mißerfolge weniger auf mangelndes Können zurückführen als Personen mit geringer Fähigkeitseinschätzung und entsprechender Mißerfolgsorientierung (siehe dazu Meyer, 1976). Die Folge davon ist, daß das Anspruchsniveau von Personen mit hoher Selbsteinschätzung maximale Selbstwertsteigerung erlaubt, während bei Personen mit geringer Selbsteinschätzung das Anspruchsniveau durch seine Unangemessenheit Selbstwertsteigerung verhindert.

Anspruchsniveaus spielen jedoch nicht nur im Leistungsbereich eine Rolle, sondern überall dort, wo eine soziale Hierarchie besteht, wie zum Beispiel bei Einkommen, Besitz oder Macht. Da das Anspruchsniveau in der Regel auch hier etwas über dem aktuellen Status oder Rang einer Person liegt, sollte dies zu einem Rangneid gegenüber Ranghöheren führen. Zipf (1949; zitiert nach Hofstätter, 1954) gibt

für das Ausmaß des Rangneids folgende Formel an: RN=1/y(y+n), wobei y der aktuelle Rang des Neiders und n die Anzahl der Rangstufen zwischen Neider und Beneidetem darstellen. Dies bedeutet, daß der Rangneid mit wachsendem Rangunterschied abnimmt und mit der Höhe des aktuellen Rangs des Neiders zunimmt. Die aus dem Rangneid folgende Konkurrenz ist also zwischen statusähnlichen Personen an der Spitze einer Hierarchie am stärksten, und die aus dem Motiv nach sozialer Überlegenheit auftretende Abgrenzung gegenüber Rangniederen nimmt mit zunehmendem Statusunterschied ab.

Dem widerspricht eine von Mulder (1960) für das Machtmotiv postulierte Tendenz der Machtdistanzreduktion. Mulder geht davon aus, daß die Anpassung an Mächtigere mit abnehmender Machtdistanz, die Abgrenzung von weniger Mächtigen dagegen mit zunehmender Machtdistanz zunimmt. Die Ansätze von Zipf und Mulder sind also insbesondere für die Erklärung sozialer Diskriminierung statusverschiedener Gruppen relevant.

3.1.5. Soziale Überlegenheit als Erklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen

Das Motiv sozialer Überlegenheit ist der in sozialen Hierarchien verbreitete Ausdruck des Grundbedürfnisses nach einem positiven Selbstkonzept. Dieses Grundbedürfnis wird durch Selbstwertsteigerung befriedigt, die in einer sozialen Hierarchie durch das Übertreffen statushöherer Personen und die Abwertung statusniederer Personen erreicht wird. Dieses Streben nach positiven Unterschieden ist, wie gezeigt wurde, bereits auf der Ebene interindividuellen Verhaltens anzutreffen. Es wurde von Tajfel in seiner Theorie der sozialen Identität für den Bereich interkollektiven Verhaltens aufgegriffen und als Bedürfnis nach positiver sozialer Identität, das heißt der positiven Abgrenzung der eigenen von fremden Gruppen, formuliert. Dieses Bedürfnis nach positiver sozialer Identität strebt eine Selbstwertsteigerung für all jene Aspekte des individuellen Selbstkonzepts an, die sich auf die Zugehörigkeit einer Person zu einer sozialen Gruppe oder Kategorie beziehen. Die bereits ausführlich dargestellte Theorie der sozialen Identität von Tajfel soll im Rahmen dieser Arbeit den Ansatz der Theorien der sozialen Überlegenheit zur Erklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma der minima-

len Gruppen repräsentieren.

3.2. Theorien der sozialen Übereinstimmung

Alle Theorien der sozialen Übereinstimmung machen die Vorhersage, daß Ähnlichkeit zu Sympathie und Unähnlichkeit zu Antipathie führt. Geht man von der nicht unproblematischen Annahme aus, daß soziale Diskriminierung ein Ausdruck von Antipathie ist, könnte man in der Unähnlichkeit anderer Menschen die Determinante für deren Diskriminierung sehen. Je nachdem auf welche Attribute sich die Ähnlichkeitsannahmen beziehen und welche intervenierenden Prozesse zwischen Ähnlichkeitswahrnehmung und diskriminierendem Verhalten postuliert werden, können verschiedene theoretische Ansätze unterschieden werden. Sie gehen jedoch alle auf die gestalttheoretischen Überlegungen Heiders (1944,1946,1958) zurück.

3.2.1. Die Gleichgewichtstheorie Heiders

Heider zufolge bemühen sich Personen darum, ihre Wahrnehmungen über Beziehungen zwischen sich und anderen Entitäten (Personen oder Objekten) in einem Gleichgewicht zu halten. Er definiert Gleichgewicht als "... a harmonious state, one in which the entities comprising the situations and the feelings about them fit together without stress." (1958, Seite 180) Ausgehend von einer wahrnehmenden Person (P) unterscheidet Heider zwei Arten von Entitäten, nämlich personale (O) und impersonale (X), sowie zwei Arten von Beziehungen zwischen diesen Entitäten, nämlich Gefühlsbeziehungen (zum Beispiel mögen, lieben, einschätzen, bewerten), die negativ oder positiv sein können, sowie Einheitsbeziehungen (zum Beispiel Mitgliedschaft, Besitz, Kausalität), die entweder vorhanden oder nicht vorhanden sein können.

Gleichgewichtige oder ungleichgewichtige Zustände lassen sich am besten durch die Verknüpfung dreier Entitäten zu einer sogenannten Triade verdeutlichen. Nach Heider repräsentieren Triaden, in denen alle drei möglichen Beziehungen positiv oder eine positiv und zwei negativ sind, eine gleichgewichtige Struktur, während die übrigen möglichen Triaden, in denen alle drei Beziehungen negativ oder eine negativ und zwei positiv sind, eine ungleichgewichtige Struktur besitzen. Ungleichgewicht wird als unangenehm und spannungserzeugend gesehen, was die Tendenz zur Umwandlung solcher Strukturen in

gleichgewichtige begründet. Gleichgewichtige Strukturen sollten daher stabiler, ungleichgewichtige dagegen nur temporärer Art sein, weswegen man sagen kann, daß die beschriebenen triadischen Beziehungen nur zwei Freiheitsgrade besitzen. Daraus folgt, daß eine Person aus der Kenntnis ihrer Beziehungen zu zwei anderen Entitäten, deren Beziehung zueinander als im Gleichgewicht mit den anderen beiden Beziehungen annehmen wird.

Heiders Gleichgewichtstheorie erlaubt nun die Vorhersage, daß Personen, die der selben Gruppe angehören, sich mögen sollten, während solche, die nicht zur Eigengruppe gehören, abgelehnt werden sollten (siehe Abbildung 5). Sieht man in sozialer Diskriminierung den Ausdruck einer negativen Gefühlsbeziehung, kann man sagen, daß für Heiders Gleichgewichtstheorie Kategorisierung in eine Eigen- und Fremdgruppe eine hinreichende Bedingung sozialer Diskriminierung darstellt. Dabei sollte es unerheblich sein, ob das Kategorisierungskriterium irgendeinen Bezug zu einer tatsächlichen Ähnlichkeit, in welchen Attributen auch immer, hat.

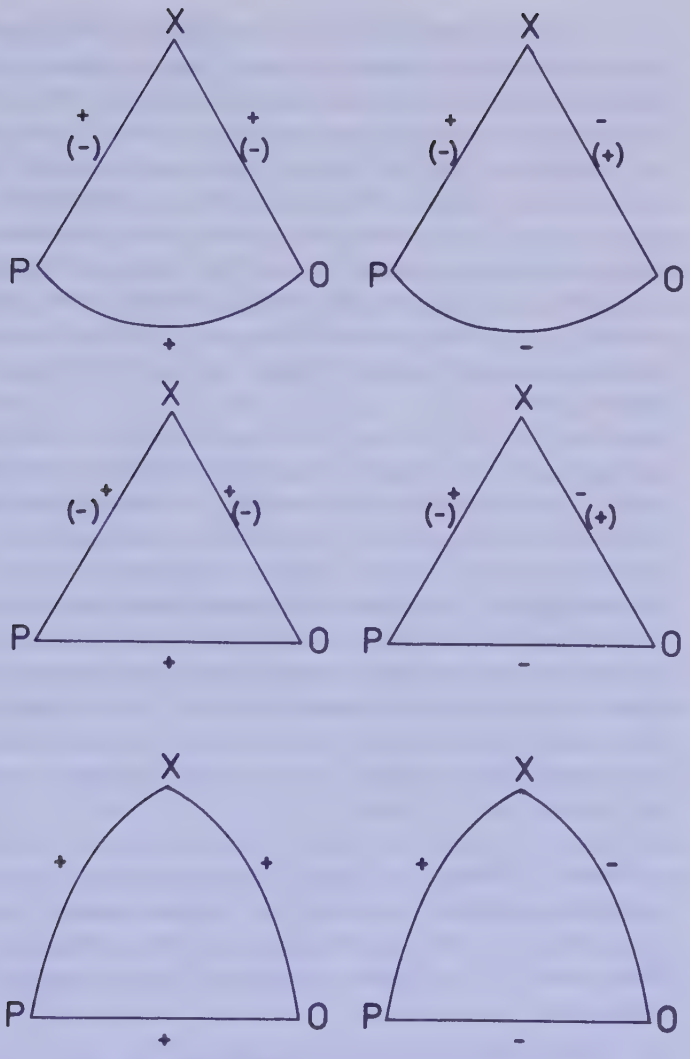

Abbildung 5: Der Zusammenhang zwischen Gruppenzugehörigkeit, Einstellungsähnlichkeit und Sympathie nach der Gleichgewichtstheorie Heiders.
oben: Der Zusammenhang zwischen Gruppenzugehörigkeit und Einstellungsähnlichkeit
mitte: Der Zusammenhang zwischen Einstellungsähnlichkeit und Sympathie
unten: Der Zusammenhang zwischen Gruppenzugehörigkeit und Sympathie.

3.2.2. Einstellungsähnlichkeit und interpersonale Beziehungen

Im Gegensatz zur Gleichgewichtstheorie Heiders gehen andere auf konsistenztheoretische Annahmen gründende Theorien von der Notwendigkeit einer zusätzlichen intervenierenden Variablen aus. Es handelt sich hierbei um die Einstellungsähnlichkeit zwischen zwei Personen, die in Rokeachs Theorie der Überzeugungskongruenz und in Byrnes Theorie der interpersonalen Attraktivität eine zentrale Bedeutung hat. So nehmen beide Theorien an, daß man bei Eigengruppenmitgliedern ähnliche und bei Fremdgruppenmitgliedern unähnliche Einstellungen vermutet und deshalb Personen, die der eigenen Gruppe angehören, mag, während man Personen, die nicht zur eigenen Gruppe gehören, ablehnt.

Auch dies läßt sich aus der Gleichgewichtstheorie Heiders ableiten (siehe Abbildung 5). Heider nimmt jedoch lediglich einen Zusammenhang zwischen Ähnlichkeit und Sympathie an, ohne Aussagen über die Sequenz der kausalen Determination zu machen, während sowohl Rokeachs wie Byrnes Theorie annehmen, daß Einstellungsähnlichkeit ein Bedürfnis nach Validierung der eigenen Überzeugungen befriedigt. Während Rokeach, Smith und Evans (1960) keine Annahmen über den Zusammenhang zwischen Bedürfnisbefriedigung und Sympathie machen, nehmen Byrne, Nelson und Reeves (1966) an, daß die Befriedigung eines solchen Bedürfnisses ein positives Gefühl erzeugt, das mittels klassischer Konditionierung auf die einstellungsähnliche Person übertragen wird.

Da beide Theorien die gleichen Vorhersagen bezüglich sozialer Diskriminierung machen, die Theorie Byrnes jedoch eine Theorie der interindividuellen Attraktivität ist, während Rokeach soziale Diskriminierung im Sinne von Intergruppenverhalten explizit als Gegenstand seiner Theorie beschreibt, soll nur letztere hier weiterverfolgt werden.

3.2.3. Die Theorie der Überzeugungskongruenz

Die Annahmen der Überzeugungskongruenztheorie gehen zurück auf Rokeachs Konzept des Dogmatismus. Dieses Konzept wurde von Rokeach als Reaktion auf die Arbeiten von Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson und Sandford (1950) zum autoritären Charakter erarbeitet. Er betrachtete es als alternatives Konzept, das nicht nur den nach seiner

Auffassung durch die Studien der autoritären Persönlichkeit erfaßten 'politisch rechten' Autoritarismus, sondern alle möglichen autoritären Verhaltensweisen berücksichtigt. Rokeach (1960) entwickelte eine kognitive Theorie der strukturellen und formalen Kennzeichen, die für Überzeugungssysteme generell Gültigkeit haben soll. Das zentrale Konstrukt der Überzeugung wird allerdings nicht exakt definiert, sondern nur durch ein Zitat des Religionsphilosophen Trueblood umschrieben. Auch in einer späteren Publikation (Rokeach,1969) wird der Begriff 'Überzeugung' (belief) nur vage umrissen: "A belief is any simple proposition, conscious or unconscious, inferred from what a person says or does, capable of being preceded by the phrase "I believe that ... "The content of a belief may describe the object of belief as true or false, correct or incorrect; evaluate it as good or bad; or advocate a certain course of action or a certain state of existence as desirable or undesirable." (Rokeach, 1969, Seite 113)

Der Theorie zufolge sind die Überzeugungen in Überzeugungssystemen organisiert und repräsentieren als offenes bzw. geschlossenes kognitives System ein undogmatisches bzw. dogmatisches Bewußtsein. Zur Erfassung der individuellen Differenzen bezüglich der Offenheit oder Geschlossenheit der Überzeugungssysteme hat Rokeach zwei Skalen entwickelt, die Dogmatismusskala sowie die Eigensinnigkeitsskala. Letztere soll vor allem individuelle Unterschiede in der Toleranz gegenüber Personen mit anderen Überzeugungen messen.

Im Gegensatz zu Byrne hält Rokeach die vermutete Einstellungsunähnlichkeit für die einzige Determinante der sozialen Diskriminierung und reduziert damit ethnische oder rassische Vorurteile auf Überzeugungsvorurteile: "Our theory leads us to propose that what appears at first glance to be discriminations among men on the basis of race or ethnic group may turn upon closer analysis to be discriminations on the basis of belief congruence over specific issues." (Rokeach et al., 1960, Seite 135)

Die Aussage von Rokeach et al. (1960), " ... we hypothesize that insofar as psychological processes are involved, belief is more important than ethnic or racial membership as a determinant of social discrimination" (Seite 135), wurde jedoch meist so interpre-

tiert, als ob Überzeugungskongruenz nicht die einzige, jedoch im Vergleich zur Gruppenzugehörigkeit eine stärkere Determinante sozialer Diskriminierung sei. Dies führte zu einer ganzen Reihe von Untersuchungen, die die relative Stärke beider Variablen unter verschiedenen Bedingungen überprüften. Alle diese Untersuchungen orientieren sich an der ursprünglichen Untersuchung von Rokeach et al. (1960).

3.2.3.1. Empirische Untersuchungen

In einer ersten Studie dieser Untersuchung waren die Versuchspersonen weiße Universitätsstudenten aus dem Norden (Michigan State University) und dem Süden (University of Houston, Texas) der USA. Sie mußten zunächst einen Fragebogen ausfüllen, der Fragen zu vier allgemeinen Überzeugungen (Staatlicher Gesundheitsdienst, Glaube an Gott versus Atheismus, Gewerkschaften und Kommunismus) und vier Überzeugungen bezüglich der Rassenbeziehungen (sofortige versus schrittweise Aufhebung der Rassentrennung, gemischtrassige Studentenverbindungen, Ungleichheit der Rassen, Rassentrennung in Wohnbezirken) enthielt. Danach bekamen sie einen weiteren Fragebogen, in welchem Personen, die bezüglich Rasse und Überzeugung variierten, paarweise miteinander verglichen wurden.

Den Versuchspersonen wurde gesagt, sie sollten von der Annahme ausgehen, daß die Personen sonst in jeder Hinsicht gleich seien. Sie mußten nun auf neunstufigen bipolaren Ratingskalen für jede der beiden Personen angeben, wie gut sie sich vorstellen könnten, mit dieser Person befreundet zu sein. Die Überzeugungen, die zur Beschreibung der Stimuluspersonen dienten, waren dieselben wie im ersten Fragebogen. Rasse und Überzeugung der Stimuluspersonen wurden so manipuliert, daß sich drei Typen ergaben, nämlich erstens einen, bei dem Rasse variiert und Überzeugung konstant gehalten wurde, zweitens einen, bei dem Überzeugung variiert und Rasse konstant gehalten wurde, und drittens einen, bei dem sowohl Rasse wie Überzeugung variiert wurden. Die Sympathieratings für Beschreibungen des ersten Typs ermöglichten Aussagen über die Diskriminierung zwischen den Stimuluspersonen aufgrund ihrer Rasse, die für Beschreibungen des zweiten Typs über die Diskriminierung zwischen den Stimuluspersonen aufgrund ihrer Überzeugungen. Die Sympathieratings für Be-

schreibungen des dritten Typs ermöglichten, unter Bezug auf die Rasse und Überzeugungen der Versuchsperson, die relative Stärke des Rasse- und Überzeugungseffekts zu ermitteln. Rokeach et al. (1960) erzielten folgende Ergebnisse:

Sowohl Überzeugung als auch Rasse erwiesen sich als signifikante Determinanten der Diskriminierung bei den verwendeten Sympathieratings, wenn auch der Überzeugungseffekt wesentlich stärker war. Die Sympathieratings für die Beschreibungen des dritten Typs zeigten, daß die überwiegende Mehrheit der Versuchspersonen sowohl im Norden als auch im Süden bei allen acht verwendeten Überzeugungen einem Schwarzen, der gleicher Meinung war wie sie selbst, mehr Sympathie entgegenbrachten als einem Weißen, der anderer Meinung wie sie selbst war. Eine zweite Studie mit jüdischen Kindern zum Unterschied zwischen Juden und Gojim bestätigt die Ergebnisse der ersten Studie.

Beide Untersuchungen widerlegen jedoch Rokeachs Auffassung, daß Rassendiskriminierung ausschließlich auf tatsächliche oder vermutete Überzeugungsunterschiede zurückzuführen sei, scheinen allerdings die Annahme, daß die Überzeugungsinkongruenz eine stärkere Determinante sozialer Diskriminierung als die Rassenzugehörigkeit ist, zu unterstützen.

Dieses Ergebnis könnte jedoch auch durch Besonderheiten der Untersuchung erklärt werden. So wurden die Versuchspersonen lediglich nach ihrer Einstellung gegenüber fiktiven Stimuluspersonen befragt. Ob dies auf das tatsächliche Verhalten gegenüber Schwarzen übertragbar ist, bleibt fraglich. Inkonsistenzen zwischen Einstellung und Verhalten gerade bei sozialer Diskriminierung sind ja ein bekanntes Phänomen (siehe zum Beispiel La Piere, 1934; Kutner, Wilkins und Yarrow, 1952), weswegen sich wohl auch Rokeach in seiner Theorie auf 'psychologische Prozesse' beschränkt. Weiterhin war durch die paarweise Präsentation der Stimulusperson deutlich, daß Rassendiskriminierung untersucht wurde, was die Versuchspersonen veranlaßt haben könnte, die im akademischen Milieu sozial erwünschten Antworten zu geben. Schließlich gab der Versuchsleiter durch die unabhängige Variation von Rasse und Überzeugung sowie durch die Aufforderung in seiner Instruktion, die Personen ansonsten in jeder Hinsicht als gleich anzusehen, zu verstehen, daß seiner Meinung nach Rasse

nichts mit Überzeugung oder anderen Variablen zu tun hat. Ein Teil dieser Einwände wurde in späteren Untersuchungen berücksichtigt, die jedoch zu ähnlichen Ergebnissen wie die erste Untersuchung von Rokeach et al. (1960) kamen, nämlich sowohl zu einem Rassen- wie zu einem Überzeugungseffekt.

Im Jahre 1965 glaubten Stein, Hardyck und Smith, die Kontroverse, ob nun die Rasse oder die Überzeugung die wesentliche Determinante sozialer Diskriminierung sei, beenden zu können. Daher auch ihr Titel "Race and Belief; An open and shut case." Versuchspersonen waren 14jährige weiße Schülerinnnen und Schüler einer kalifornischen Highschool. Sie mußten zunächst einen Fragebogen über das ihrer Meinung nach angemessene Verhalten von Jugendlichen ihres Alters ausfüllen. Einige Monate später bekam jede Versuchsperson vier ebensolche Fragebögen, die vorgeblich von gleichaltrigen Schülerinnen und Schülern in einem anderen Teil des Landes ausgefüllt worden waren. Tatsächlich waren diese Fragebögen jedoch so fingiert, daß sie entweder mit den Antworten der betreffenden Versuchsperson übereinstimmmten oder nicht übereinstimmten. Neben dieser Manipulation der Überzeugungskongruenz wurde in einem Anhang des Fragebogens mit persönlichen Angaben noch die Rasse variiert (weiß versus schwarz). Das Geschlecht der Stimulusperson entsprach jeweils dem der Versuchsperson, das schulische Abschneiden war bei allen überdurchschnittlich. Zur Erhebung der sozialen Diskriminierung wurden ein Sympathierating sowie eine soziale Distanzskala verwendet.

Das Sympathierating erbrachte in einer Varianzanalyse sowohl für die Rasse als auch für die Überzeugungskongruenz einen signifikanten Haupteffekt. Ein Vergleich dieses Sympathieratings mit einem während der Voruntersuchung durchgeführten Sympathierating schwarzer Teenager, über die keine zusätzlichen Informationen über Einstellungen und Überzeugungen gegeben wurden, zeigt, daß deren mittlere Sympathieeinschätzung, wie erwartet, zwischen der des ähnlichen und der des unähnlichen schwarzen Teenagers der Hauptuntersuchung liegt, ein signifikanter korrelativer Zusammenhang allerdings nur zwischen der Sympathieeinschätzung des unähnlichen, nicht jedoch des ähnlichen schwarzen Teenagers mit der Sympathieeinschätzung des schwarzen Teenagers der Voruntersuchung besteht.

Stein et al. (1965) sehen dies als eine Bestätigung der Annahme Rokeachs, daß aus der Rassenzugehörigkeit auf die Überzeugungskongruenz geschlossen wird. Die Ergebnisse der sozialen Distanzskala zeigen für jede angegebene Situation einen signifikanten Effekt der Überzeugungskongruenz, jedoch nur für einige Situationen einen signifikanten Rasseneffekt. Aus der Art dieser Situationen (nach Hause zum Essen einladen, gemeinsam eine Party besuchen, im selben Haus wohnen, sie oder ihn mit Schwester/Bruder ausgehen lassen) schlossen die Autoren, daß Rassendiskriminierung vor allem in den Situationen auftritt, in denen das Verhalten stärker durch Normen bestimmt wird. Bereits Triandis (1961) hatte in seiner Kritik an Rokeach et al. (1960) die Meinung vertreten, daß deren Ergebnisse nur für die von ihnen realisierte abhängige Variable 'Freundschaftsbeziehungen' Gültigkeit habe, Rassendiskriminierung sich jedoch eher auf größere soziale Distanzen beziehe. Er sah in den Ergebnissen seiner eigenen Untersuchung eine Bestätigung dieser Annahme, was ihn jedoch nicht daran hinderte, nach einer späteren Untersuchung (Triandis und Davis, 1965), die zeigte, daß die relative Stärke des Rasseneffekts gegenüber dem Überzeugungseffekt mit abnehmender sozialer Distanz zunahm, das Gegenteil zu behaupten.

Triandis und Davis (1965) glauben, daß für eher intimes Verhalten der Rassenunterschied und für weniger intimes Verhalten der Überzeugungsunterschied die stärkere Determinante sozialer Diskriminierung sei, und erklären dies damit, daß gesellschaftliche Normen für intimes Verhalten stärker spezifiziert seien. Auch Insko, Nacoste und Moe (1983) halten, nach einer Durchsicht der wichtigsten bisherigen Untersuchungen, Normen beziehungsweise sozialen Druck und nicht Intimität oder soziale Distanz des Verhaltens für die entscheidene Variable, die für das Auftreten von Rasseneffekten trotz Überzeugungskongruenz verantwortlich ist. Dabei sollte jedoch bedacht werden, daß sozialer Druck nicht nur für, sondern auch gegen Rassendiskriminierung bestehen kann. (Siehe dazu Bramels (1975) Kritik am Feldexperiment von Rokeach und Mezei (1964), in dem sich die Versuchspersonen überzufällig einen andersrassigen Arbeitskollegen wünschten).

3.2.3.2. Diskussion der empirischen Befunde

Die genannten Untersuchungen mögen als Beispiele für die Vielzahl von Befunden zur relativen Größe von Rassen- und Überzeugungseffekten genügen. (Für eine Übersicht siehe Dienstbier, 1972; Bramel, 1972; Hyland, 1974; Brown und Turner, 1981; Insko et al., 1983).

Die meisten dieser Untersuchungen berücksichtigten nicht, daß die relative Größe beider Effekte vor allem von der Art und Intensität der manipulierten Rassen- und Überzeugungsunterschiede abhängt.

So reduziert sich der sogenannte Rassenunterschied zwischen Weißen und Schwarzen in den USA neben gewissen sozioökonomischen Unterschieden vor allem auf die Hautfarbe, während die Intensität der in experimentellen Untersuchungen verwendeten Überzeugungsunterschiede oft beträchtlich war. Allerdings variierten die Anzahl der verwendeten Überzeugungen sowie das Ausmaß der manipulierten Unterschiede von Untersuchung zu Untersuchung erheblich. Der Inhalt und damit auch die Bedeutung der jeweiligen Überzeugungen reicht, um ein Beispiel zu nennen, von "Jugendliche sollten gepflegt sein und dafür sorgen, daß sie nett und attraktiv sind" (Stein et al., 1965) bis zur Variation ganzer Lebensphilosophien (Triandis, 1961). Solche Unterschiede in der Manipulation der unabhängigen Variablen zwischen den Untersuchungen machen die Beliebigkeit ihrer Ergebnisse bezüglich der relativen Stärke beider Effekte offensichtlich.

Nach Insko et al. (1983) ist die Verwendung der von der jeweiligen Versuchsperson attribuierten Überzeugungsunterschiede die einzige der Theorie Rokeachs angemessene Methode zur Manipulation der Überzeugungskongruenz, wie dies auch bei Robinson und Insko (1969) und Moe, Nacoste und Insko (1981) der Fall war. Dazu ist es jedoch notwendig, daß zum Beispiel Andersrassigen überhaupt andere Überzeugungen zugeschrieben werden. Dies ist die conditio sine qua non der Reduktion von Rassendiskriminierung auf Meinungsunterschiede. Diese Kernannahme der Theorie der Überzeugungskongruenz wurde jedoch nur in wenigen Untersuchungen überprüft (zum Beispiel Byrne und Wong, 1962; Insko und Robinson, 1967; Moe et al., 1981), die sie jedoch alle bestätigen konnten. Unklar bleibt dabei nur, ob der wahrgenommene Rassenunterschied, wie Rokeach annimmt, die Ursache für die vermuteten Überzeugungsunterschiede ist und diese wiederum die Ursache für die Ablehnung der Andersrassigen sind, oder ob nicht

vielmehr der wahrgenommene Rassenunterschied zur Ablehnung von Andersrassigen führt und dies die Ursache der vermuteten Überzeugungsunterschiede ist, oder ob beide kausalen Sequenzen möglich sind, wovon Dienstbier (1972) und Hyland (1974) ausgehen. Diese Kontroverse ist deshalb so bedeutsam, weil sie nicht nur Rokeachs Ansatz von der Gleichgewichtstheorie Heiders unterscheidet, sondern auch die von Rokeach postulierte kausale Sequenz zu der Schlußfolgerung führte, man könne Rassendiskriminierung die Grundlage entziehen, indem man Rassisten davon überzeugt, daß Andersrassige ähnliche Einstellungen vertreten.

Ungeachtet der empirisch nicht geklärten Frage der Sequenz der kausalen Determination sozialer Diskriminierung kann die Annahme, daß soziale Diskriminierung allein durch Überzeugungsunterschiede determiniert wird, durch die Vielzahl der Untersuchungen, die sowohl einen Haupteffekt für Überzeugungskongruenz wie auch für Rasse erbrachten, als widerlegt gelten. Insko et al.(1983) unterscheiden denn auch eine starke und eine schwache Version der Überzeugungskongruenztheorie, wobei letztere die Überzeugungskongruenz nicht mehr, wie Rokeach, für die einzige, sondern nur noch für die stärkste Determinante der sozialen Diskriminierung in einem Kontext ohne sozialen Druck hält.

Insko et al. (1983) sehen aufgrund der Befundlage die schwache Version der Theorie für gestützt, während sie die starke Version für problematischer halten.

3.2.3.3. Einstellungsunähnlichkeit als Erklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen

Auch im Paradigma der minimalen Gruppen erscheint es denkbar, daß die Versuchspersonen annehmen, die Gruppenzugehörigkeit kovariiere mit Überzeugungsunterschieden. Die Vermutung liegt ja nicht fern, daß jemand, der Klee- statt Kandinsky-Gemälde bevorzugt, auch sonst andere Überzeugungen vertritt. Diese Überlegung war der Ausgangspunkt einer Untersuchung von Allen und Wilder (1975). Allen und Wilder konnten in einer früheren Untersuchung, die jedoch erst 1979 publiziert wurde, nachweisen, daß soziale Kategorisierung auf der Grundlage ästhetischer Präferenzen zu der Annahme einer größeren Einstellungsähnlichkeit mit Eigengruppen- gegenüber Fremdgruppenmit-

gliedern führte. In ihrem 1975 veröffentlichten Experiment überprüften sie die Hypothese, daß die Einstellungsähnlichkeit entsprechend (der schwachen Version) der Theorie der Überzeugungskongruenz eine stärkere Determinante sozialer Diskriminierung ist als soziale Kategorisierung.

Versuchspersonen waren nichtgraduierte Studenten der University of Wisconsin. Nachdem sie einen Meinungsfragebogen zu verschiedenen Themen ausgefüllt hatten, wurden sie nach dem Vorbild der Untersuchung von Tajfel et al. (1971) vorgeblich aufgrund ihrer Präferenz für Klee- oder Kandinsky-Gemälde, tatsächlich jedoch nach Zufall auf zwei Gruppen aufgeteilt. Die Einstellungsähnlichkeit der eigenen sowie der fremden Gruppe wurde dadurch manipuliert, daß den Versuchspersonen mitgeteilt wurde, die Auswertung der Meinungsfragebögen habe ergeben, daß die meisten (zwischen 70% und 90%) oder nur wenige (zwischen 10% und 30%) der Mitglieder der Eigen- beziehungsweise Fremdgruppe mit ihnen übereinstimme. Als abhängige Variable dienten vier Distributionsmatrizen (INFAV versus OUTFAV; F versus INFAV; MJP versus INFAV und MDI versus MIP+MJP), die je zweimal in der I/O- beziehungsweise O/I-Version vorgegeben wurden. Bei allen vier Matrizen zeigte sich ein starker Effekt der Bevorzugung der Eigengruppe, der mit der Einstellungsähnlichkeit der Eigengruppe interagierte, während die Einstellungsähnlichkeit der Fremdgruppe keinen Einfluß hatte. Die Eigengruppe wurde gegenüber der Fremdgruppe stärker bevorzugt, wenn ihre Mitglieder ähnliche Meinungen wie die Versuchsperson vertraten.

Obwohl Wilder und Allen (1978) zeigten, daß Versuchspersonen, die vorgeblich aufgrund ihrer Präferenz für Klee- oder Kandinsky-Gemälde auf zwei Gruppen aufgeteilt wurden, Informationen bevorzugten, die Einstellungsähnlichkeit mit der Eigengruppe und Einstellungsunähnlichkeit mit der Fremdgruppe anzeigten, und zwar unabhängig davon, ob eine kompetitive Belohnungsstruktur vorlag oder nicht, scheint im Experiment von Allen und Wilder (1975) nur die Einstellungsähnlichkeit der Eigengruppe von Bedeutung gewesen zu sein und gerade nicht, wie von der Theorie der Überzeugungskongruenz angenommen, die Einstellungsähnlichkeit der Fremdgruppe. Dieses Ergebnis scheint daher auch eher mit der Theorie der sozialen Identität von Tajfel verein-

bar. Da soziale Diskriminierung die Folge eines Intergruppenvergleiches ist, der jedoch nur dann erfolgen sollte, wenn sich das Individuum mit seiner Gruppe identifiziert hat, erscheint es plausibel anzunehmen, daß die Einstellungsähnlichkeit der Eigengruppe die Identifikation mit dieser und damit die soziale Diskriminierung gegenüber Mitgliedern der Fremdgruppe fördert.

Das Ergebnis von Allen und Wilder (1975), daß die Einstellungsähnlichkeit der Fremdgruppe keinen Einfluß auf die soziale Diskriminierung hat, wird durch eine Untersuchung von Taylor und Guimond (1978) in Frage gestellt. In dieser Untersuchung wurden die Gruppenzugehörigkeit, die situative Bedeutsamkeit der Gruppenzugehörigkeit und die Überzeugungskongruenz manipuliert. Versuchspersonen eines ersten Experiments waren anglokanadische Studenten einer englischsprachigen Universität Montreals, die gleichgeschlechtliche anglo- beziehungsweise frankokanadische Stimuluspersonen, die ihnen in ihren individuellen Überzeugungen ähnlich beziehungsweise unähnlich waren, in drei experimentellen Bedingungen beurteilen mußten.

In jeder dieser Bedingungen nahmen jeweils drei bis fünf Versuchspersonen gleichzeitig teil. Jede von ihnen erhielt fünf beantwortete Exemplare des gleichen zweisprachigen Einstellungsfragebogens, den die Versuchspersonen in einem Vortest selbst ausfüllen mußten. Dadurch war es möglich, die durch die Fragebögen repräsentierten fünf Stimuluspersonen so zu konstruieren, daß eine von ihnen relativ zur Versuchsperson neutrale Einstellungen vertrat und ebenfalls Anglokanadier war, während die restlichen vier Stimuluspersonen je ein Anglo- und ein Frankokanadier mit ähnlichen Einstellungen wie die Versuchsperson beziehungsweise je ein Anglo- beziehungsweise Frankokanadier mit unähnlichen Einstellungen wie die Versuchsperson waren und somit den vier Kombinationsmöglichkeiten von Gruppenzugehörigkeit und Überzeugungskongruenz entsprachen.

In der ersten experimentellen Bedingung, der individuellen Bedingung, mußten die Versuchspersonen die Stimulusperson alleine beurteilen, in der zweiten, der Kategorisierungsbedingung, saßen die (anglokanadischen) Versuchspersonen auf einer Seite des Raums, während die als frankokanadische Versuchspersonen vorgestellten, Konfidenten des Versuchsleiters, auf der anderen Seite des Raums Platz nehmen mußten. In der dritten, der Interaktionsbedingung, wurde

zusätzlich zu dem aus der Kategorisierungsbedingung übernommenen Sitzarrangement die situative Bedeutsamkeit der Gruppenzugehörigkeit dadurch erhöht, daß die Versuchspersonen die Beurteilung der Stimuluspersonen in ihrer eigenen Gruppe diskutieren sollten.
Entgegen der auf der Theorie der sozialen Identität von Tajfel basierenden Erwartung, daß die Gruppenzugehörigkeit, zumindest in der Kategorisierungs- und der Interaktionsbedingung, die entscheidende Determinante der sozialen Diskriminierung sein sollte, erbrachte eine Varianzanalyse der Beurteilungen der Stimuluspersonen lediglich einen signifikanten Haupteffekt für die Überzeugungskongruenz. Die Autoren selbst erklären diesen Widerspruch zu den Ergebnissen Allen und Wilders (1975) mit der unterschiedlichen Manipulation der Überzeugungskongruenz (Einstellungsähnlichkeit zwischen der Versuchsperson und der Fremdgruppe allgemein versus Einstellungsähnlichkeit zwischen der Versuchsperson und einem speziellen Fremdgruppenmitglied) und der unterschiedlichen Erhebung der sozialen Diskriminierung (Gewinnverteilung versus Einstellungsmessung).
Während die zweite Erklärung aufgrund einer Untersuchung von Brewer und Silver (1978), in der kein Unterschied zwischen beiden Operationalisierungen sozialer Diskriminierung gefunden wurde, nicht sehr plausibel erscheint, kommt der unterschiedlichen Manipulation der Überzeugungskongruenz, vor allem auch aus theoretischer Perspektive, eine größere Bedeutung zu. So führt eine mit dem Kategorisierungskriterium konfundierte Ähnlichkeit zwischen den Gruppen sowohl zu einer Intragruppenähnlichkeit wie auch einer Intergruppenunähnlichkeit, was, wie bereits erwähnt, die Identifikation mit der Eigengruppe erleichtern sollte. Auch die von Allen und Wilder (1975) vorgenommene Ähnlichkeitsmanipulation läßt die Eigen- und Fremdgruppe als homogen einstellungsähnlich beziehungsweise einstellungsunähnlich erscheinen, wodurch auch Schlußfolgerungen über die Einstellungsähnlichkeit des Eigen- und des Fremdgruppenmitglieds möglich sind, zwischen denen die Versuchsperson das Geld verteilen muß.
Dagegen bietet die Ähnlichkeitsmanipulation von Taylor und Guimond (1978) nur Informationen über die interindividuelle Einstellungsähnlichkeit zwischen der Versuchsperson und den zu beurteilenden Stimuluspersonen, ohne Schlußfolgerungen auf die Einstellungsähn-

lichkeit zwischen den beiden Gruppen zuzulassen.

Um die soziale Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen mit Rokeachs Theorie der Überzeugungskongruenz erklären zu können, genügt es jedoch nicht zu zeigen, daß die Einstellungsähnlichkeit der Fremdgruppe oder der Fremdgruppenmitglieder einen signifikanten Einfluß auf das Distributionsverhalten hat, sondern es müßte auch nachgewiesen werden, daß auch die bei Zufallsaufteilungen der Gruppen auftretende soziale Diskriminierung, wie sie in den Untersuchungen von Billig und Tajfel (1973) oder Brewer und Silver (1978) demonstriert wurde, auf vermutete Einstellungsähnlichkeit mit der Eigengruppe sowie vermutete Einstellungsunähnlichkeit mit der Fremdgruppe zurückgeführt werden kann. Dies ist bisher allerdings noch nicht empirisch überprüft worden.

4. SOZIALE DISKRIMINIERUNG AUS INTERAKTIONSTHEORETISCHER SICHT

Interaktionstheoretische Ansätze basieren allgemein auf der Annahme, daß eine soziale Interaktion im Austausch materieller und/oder immaterieller Güter zwischen den Interaktionspartnern besteht. Ein solcher Austausch ist für die daran beteiligten Individuen mit Nutzen und Kosten verbunden. Interaktionsergebnisse mit positiver Kosten/Nutzen-Bilanz werden als Gewinne, Interaktionsergebnisse mit negativer Kosten/Nutzen-Bilanz werden als Verluste bezeichnet.
Austauschtheoretische Überlegungen insbesondere gehen von der Vorstellung eines rational handelnden, utilitaristisch orientierten 'homo oeconomicus' aus, dessen Ziel es ist, die Gewinne aus seinen sozialen Interaktionen zu maximieren und die Verluste aus seinen sozialen Interaktionen zu minimieren. Dies sollte problemlos sein, solange die Gewinne sowie die Verluste der Interaktionspartner einen positiven Zusammenhang aufweisen, das heißt, solange die Ziele der Interaktionspartner die gleichen sind. Ist dies nicht der Fall, besteht also eine negative Interdependenz zwischen Gewinnen sowie Verlusten der Interaktionspartner, ist aufgrund dieser Unvereinbarkeit der Ziele ein sozialer Konflikt der Interessen gegeben. Raven und Kruglanski (1970) definieren folglich auch: "Social conflict is defined as a tension between two or more social entities (individuals, groups or larger organizations) which arises from incompatibility of actual or desired responses. Thus we can most readily see social conflict stemming from incompatibility in goals." (Seite 70)

4.1. Theorien des sozialen Konflikts

Unvereinbarkeit der Ziele bedeutet auf Intergruppenverhalten angewandt, daß das Ziel der eigenen Gruppe nur auf Kosten der jeweils anderen Gruppe erreicht werden kann. Eine solche Konfliktsituation, die aufgrund des Wettbewerbs um knappe Ressourcen gegeben ist, wird von vielen Theoretikern als Ursache sozialer Diskriminierung gesehen. Ausgehend von den konflikttheoretischen Annahmen der Soziologen Sumner (1906), Simmel (1908) und Coser (1956) sowie der Arbeiten der Psychologen Sherif und Sherif (1953) formuliert Campbell (1965) elf Thesen einer, wie er sie nennt, 'Theorie des realistischen Gruppenkonflikts'. Er stellt sie den psychologisierenden indi-

viduumszentrierten Ansätzen, insbesondere der Psychoananalyse gegenüber, denn die Theorie des realistischen Gruppenkonflikts " ... assumes that group conflicts are rational in the sense that groups do have incompatible goals and are in competition for scarce resources." (Seite 287) Die elf Thesen lauten:

1. Realer Konflikt von Gruppeninteressen verursacht Intergruppenkonflikt.

In dieser These wird angenommen, daß die Intensität des Intergruppenkonflikts direkt von der Bedeutung des Konfliktobjekts abhängt.

2. Realer Interessenkonflikt, offener, aktiver oder vergangener Intergruppenkonflikt und/oder die Anwesenheit feindlicher, bedrohlicher und wetteifernder Fremdgruppennachbarn, was man insgesamt als 'reale Bedrohung' bezeichnen kann, führt zur Wahrnehmung von Bedrohung.

Diese These läßt nach Campbell für die noch folgenden die Möglichkeit offen, reale Bedrohung auch als wahrgenommene Bedrohung zu interpretieren.

3. Reale Bedrohung verursacht Feindseligkeit gegenüber der Quelle der Bedrohung.

In dieser These wird angenommen, daß ein positiver Zusammenhang im Sinne einer monoton steigenden Beziehung zwischen Ausmaß an Bedrohung und Ausmaß an Feindseligkeit besteht.

4. Reale Bedrohung verursacht Eigengruppensolidarität.

Diese Annahme ist die in der konflikttheoretischen Literatur verbreitetste. Sie findet sich bei Sumner und Simmel ebenso wie bei Coser und Sherif.

5. Reale Bedrohung verursacht ein erhöhtes Bewußtsein für die eigene Gruppenidentität.

Diese These findet sich in gleicher Formulierung bereits bei Coser.

6. Reale Bedrohung erhöht die Stabilität der Gruppengrenzen.

Diese Aussage findet sich in ähnlicher Form bereits bei Coser. Auch Sherif betont, daß Wettbewerb zwischen Gruppen zu einer Vergrößerung der sozialen Distanz zwischen diesen Gruppen führt.

7. Reale Bedrohung verringert die Wahrscheinlichkeit des Bruchs mit der eigenen Gruppe.

Diese These spezifiziert lediglich einen Aspekt der Eigengruppensolidarität (These 4).

8. Reale Bedrohung erhöht die Bestrafung und Ablehnung von Abtrünnigen.

Diese Rache gegenüber Renegaten und Deserteuren wird von Coser als Mechanismus zur Aufrechterhaltung von Eigengruppensolidarität gesehen.

9. Reale Bedrohung führt zu Bestrafung und Ablehnung von Abweichlern.

Auch dies ist ein möglicher Mechanismus zur Aufrechterhaltung von Eigengruppensolidarität.

10. Reale Bedrohung erhöht Ethnozentrismus.

Diese These schließt nach Campbells Auffassung alle vorangegangenen ein.

Diese können zusammengefaßt werden, indem man sagt, daß die Vertreter der Theorie des realistischen Gruppenkonflikts das gesamte Syndrom des Ethnozentrismus (Feindseligkeit gegenüber Fremdgruppen, Solidarität innerhalb der eigenen Gruppe, stärkere Identifizierung mit der Eigengruppe, Ablehnung von Abtrünnigen und Abweichlern) ableiten aus der Reaktion auf sozialen Konflikt mit und Bedrohung durch Fremdgruppen.

11. Die fälschliche Wahrnehmung einer Bedrohung durch eine Fremdgruppe verursacht erhöhte Eigengruppensolidarität und Feindseligkeit gegenüber der Fremdgruppe.

Diese These nimmt nochmals Bezug auf die Trennung von realer und wahrgenommener Bedrohung (These 2). Die psychologisch wirksame Variable ist allein die wahrgenommene Bedrohung. So ist die (fälschliche) Wahrnehmung von Bedrohung denkbar, obwohl tatsächlich keine realen Interessenkonflikte bestehen. Feindlichkeit gegenüber Fremdgruppen kann auch Resultat einer Projektion von Intragruppenproblemen statt die Folge eines Intergruppenkonflikts sein. Coser wies darauf hin, daß Gruppenführer einen Feind suchen oder erfinden können, nur um die Eigengruppensolidarität zu erhalten oder zu erhöhen.

Diese elf Thesen Campbells stellen eine unsystematische Sammlung tradierter Ansichten über sozialen Konflikt dar. Dabei erscheint die Reihenfolge der Thesen, der Wechsel der Erklärungsebene und die Überlappung der verwendeten Konstrukte von logischen Überlegungen

unbeeinflußt. Inhaltlich bemerkenswert ist, daß nach Campbells Auffassung zwar eine fälschliche Wahrnehmung von Bedrohung, nicht jedoch eine fälschliche Wahrnehmung von Harmonie möglich ist. Der Kerngedanke der konflikttheoretischen Erklärung, dessentwegen auch die Fundstückesammlung Campbells hier Berücksichtigung fand, ist allerdings folgender: Interessenkonflikt zwischen Gruppen führt zu Feindseligkeit im Denken, Fühlen und Handeln gegenüber der als Quelle der Bedrohung wahrgenommenen Fremdgruppe.

4.1.1. Der Ansatz Sherifs

Auch Sherif (1966) vertrat die Auffassung, daß Ziele, die eine Gruppe nur auf Kosten einer anderen erreichen kann, zu sozialem Konflikt und Wettbewerb führen, die dann soziale Diskriminierung und Feindseligkeit zwischen den Gruppen erzeugten. Die Existenz von gemeinsamen übergeordneten Zielen, für deren Erreichung beide Gruppen aufeinander angewiesen sind, bewirkt nach Sherif dagegen Harmonie und Kooperation und damit den Abbau von sozialer Diskriminierung und Feindseligkeit, sowie die Entstehung freundschaftlicher Gefühle. Drei Feldexperimente 1949, 1953 und 1954 dienten zur Überprüfung dieser Annahmen (Sherif und Sherif, 1953; Sherif et al., 1955; Sherif et al., 1961). Die Feldexperimente wurden im Rahmen von Ferienlagern für 11- bis 12jährige Jungen durchgeführt. Im letzten, dem berühmten 'Robber's Cave Experiment' in Oklahoma, wurde der erfolgreiche Versuch unternommen, durch Einführung von Wettbewerbssituationen zwischen zwei Gruppen Intergruppenkonflikt und Feindseligkeit zu erzeugen sowie durch die Einführung übergeordneter Ziele diese Spannungen wieder abzubauen und Harmonie zwischen den Gruppen herzustellen.

Versuchspersonen aller drei Untersuchungen waren 11- bis 12jährige weiße angelsächsische, protestantische Jungen, die so ausgewählt wurden, daß sie erstens keinerlei extreme Abweichungen von der Populationsnorm aufwiesen, zwischen ihnen keine Freundschaften oder gemeinsame Gruppenmitgliedschaften bestanden und letztlich, daß sie bezüglich ihres sozioökonomischen Herkunft sowie ihrer familiären und außerfamiliären Sozialisationsbedingungen möglichst homogen waren.

Die Untersuchungen selbst wurden in mehreren Phasen durchgeführt.

Vor Beginn der ersten experimentellen Phase wurde die Entwicklung informaler freundschaftlicher Beziehungen zwischen den Teilnehmern beobachtet. Danach wurden die Versuchspersonen in zwei Gruppen aufgeteilt, wobei darauf geachtet wurde, daß befreundete Jungen nicht in die selbe Gruppe kamen. Somit war gewährleistet, daß die Bildung der Eigengruppen nicht auf interpersonale Attraktivität zurückgeführt werden konnte. Nach der Aufteilung wurde den Teilnehmern Gelegenheit gegeben, sich als Gruppe mit einer Statushierarchie, Rollenbeziehungen und Gruppennormen zu konstituieren. Zu diesem Zweck wurden kooperative Aktivitäten mit von allen geschätzten Zielen organisiert. In der nächsten Phase wurden nun Spannungen zwischen beiden Gruppen erzeugt. Dazu wurden einerseits gemeinsame Unternehmungen durchgeführt, die entweder Ziele besaßen, deren Erreichung durch eine der beiden Gruppen ein Scheitern der jeweils anderen Gruppe bedeutete (Wettbewerb), oder andererseits Aktivitäten einer einzelnen Gruppe, deren Ziele jedoch durch die Handlungsweise der anderen Gruppe verhindert wurden.

In der Robber's Cave Untersuchung wurde das Intergruppenverhalten darüberhinaus in Situationen beobachtet, die koordinierte Anstrengungen für ein von allen erwünschtes Ziel verlangten, das jedoch nur von beiden Gruppen gemeinsam erreicht werden konnte. Sherif nannte solche Ziele übergeordnete Ziele.

Abhängige Variable war das Intergruppenverhalten in den verschiedenen Phasen des Experiments. Die Datensammlung geschah ohne Wissen der Versuchspersonen, für die das ganze ein abwechslungsreicher, jedoch normaler Ferienlageraufenthalt war. Das Verhalten der Versuchspersonen wurde durch teilnehmende Beobachtung des Lagerpersonals, das sich kurze Notizen machte, sowie, wenn möglich, durch versteckte Mikrophone und Kameras erfaßt. Außerdem wurden Ratings, soziometrische Techniken und andere psychologische Verfahren verwendet. Zur Validitätsüberprüfung wurden meist mehrere Methoden gleichzeitig verwendet. Die persönlichen Daten der Versuchspersonen wurden alle bereits vor den Untersuchungen erhoben. Von den drei genannten Untersuchungen soll hier kurz die letzte, also die Robber's Cave Untersuchung, geschildert werden.

4.1.1.1. Die Robber's Cave Untersuchung

Die Robber's Cave Untersuchung bestand aus drei Phasen, erstens der Formierung der Gruppen (Phase I), zweitens der Erzeugung von Intergruppenkonflikt (Phase II) und drittens dem Abbau von Intergruppenkonflikt (Phase III).

Die Untersuchung wurde im Rahmen eines Ferienlageraufenthaltes von 22 Jungen im Alter von etwa 11 Jahren im Robber's Cave State Park durchgeführt. Die Versuchspersonen wurden auf zwei Gruppen aufgeteilt, die soweit als möglich (zum Beispiel nach Körpergröße, sportlichen Fähigkeiten und Kenntnissen in Schwimmen, Kochen und Musizieren) parallelisiert wurden. Die beiden Gruppen wurden zu verschiedenen Zeitpunkten in das Ferienlager gefahren und hatten während der ganzen ersten Phase des Experiments keine Kenntnis von der jeweils anderen Gruppe. Während der ersten Phase wurden folgende Hypothesen überprüft:

1. Interagieren Individuen (ohne bereits bestehende interpersonale Beziehungen) miteinander unter Bedingungen, in denen von allen erwünschte Ziele nur gemeinsam erreicht werden können, wird eine Gruppenstruktur mit Statushierarchie und wechselseitigen Rollenbeziehungen entstehen.
2. Zusammen mit der Entstehung einer Gruppenstruktur werden Normen entwickelt werden, die das Verhalten untereinander sowie bei gemeinsamen Aktivitäten regeln.

Beide Hypothesen konnten in Übereinstimmung mit den beiden früheren Untersuchungen bestätigt werden. Nach etwa einer Woche hatten beide Gruppen, die sich nun 'Rattlers' beziehungsweise 'Eagles' nannten, eine stabile Gruppenstruktur, soziale Rollen und Normen bei gemeinsamen Unternehmungen innerhalb der Gruppen entwickelt.

In der Phase der Erzeugung von Intergruppenkonflikten ging es um die Überprüfung folgender Hypothesen:

1. Im Verlauf kompetitiver Beziehungen zwischen zwei Gruppen werden negative Stereotype über die Fremdgruppe und deren Mitglieder entwickelt und mit der Zeit so sehr verhaltensbestimmend werden, daß die Fremdgruppe nur noch in großer sozialer Distanz gesehen wird.
2. Die Entwicklung der Beziehungen zweier Gruppen, die gegeneinander im Wettbewerb stehen, wird zu einem Anwachsen der Solidarität

innerhalb der Gruppen führen.

3. Die funktionalen Beziehungen zweier Gruppen werden, soweit sie Folgen für die Gruppe haben, zu einer Veränderung der interpersonalen Beziehungen innerhalb der Gruppen führen.

Bevor die wettbewerblichen Aktivitäten zur Überprüfung dieser Annahmen durchgeführt wurden, entstand in beiden Gruppen bereits eine kompetitive Orientierung: "When the boys learned of the presence of another group during the last days of stage I, each group to a man expressed intense desires to compete with that other group with a great confidence in themselves, and issued a challenge to the other group." (Sherif und Sherif, 1956, Seite 306)

Die Versuchspersonen veranstalteten aus eigenem Antrieb ein Turnier, in dessen Verlauf auch ein Tauziehen stattfand. Die Dauer dieses Tauziehens von tatsächlich 48 Minuten wurde stark zugunsten der eigenen Gruppe unter- beziehungsweise überschätzt. So gaben die Mitglieder der Siegergruppe Zeiten zwischen 20 und 45 Minuten, die Mitglieder der Verlierergruppe dagegen 1 bis 3,5 Stunden an. In der Gruppe der Eagles verlor der Gruppenführer der Phase I seinen Status, nachdem er mehrmals Feigheit gegenüber dem Feind gezeigt hatte, und wurde durch einen 'Frontkämpfer' ersetzt. Soziometrische Messungen, die sich auf Mitglieder beider Gruppen bezogen, resultierten in Wahlen, von nahezu ausschließlich Mitgliedern der eigenen Gruppe. Eigenschaftsratings ergaben, daß Mitglieder der eigenen Gruppe generell positiv und Mitglieder der Fremdgruppe vorwiegend negativ eingeschätzt wurden. Bei der Bewertung der Leistungen der Eigen- und Fremdgruppe traten starke Urteilsverzerrungen zugunsten der eigenen Gruppe auf. So mußten die Versuchspersonen auf dem Boden verstreute Bohnen aufsammeln, wobei die Gruppe, die die meisten Bohnen auflas sowie deren Menge am genauesten schätzte, Sieger war. Nach dem Einsammeln der Bohnen wurden die individuellen Leistungen eines jeden allen Versuchspersonen präsentiert. Die gezeigte Menge war jeweils gleich. Stammte sie vorgeblich von einem Eigengruppenmitglied, wurde sie überschätzt, stammte sie vorgeblich von einem Fremdgruppenmitglied, wurde sie unterschätzt.

Während also das Intergruppenverhalten in dieser Phase von sozialer Diskriminierung geprägt war, die sich in verherrlichenden und recht-

fertigenden Einstellungen gegenüber der Eigengruppe und feindseligen und abwertenden Einstellungen sowie aggressiven Verhaltensweisen gegenüber der Fremdgruppe äußerten, war das Verhältnis innerhalb der Gruppen von starker Kooperation bestimmt. So wurden zum Beispiel mehr Gruppenmitglieder als in Phase I in Diskussionen und Entscheidungen einbezogen. Dies veranlaßte Sherif zu dem Schluß, daß Kooperation und Solidarität innerhalb der Gruppe mit Kompetition und Feindseligkeit zwischen den Gruppen anwächst, womit diese Ergebnisse die vorliegenden Hypothesen zu bestätigen scheinen.

In der dritten Phase, also der Reduzierung des Intergruppenkonflikts, wurden folgende Annahmen überprüft:

1. Werden Gruppen, die sich in einem Spannungsverhältnis befinden, miteinander in Kontakt gebracht unter Bedingungen, die das Erreichen eines übergeordneten Ziels, das von einer Gruppe allein nicht erlangt werden kann, notwendig erscheinen lassen, werden die Gruppen zur Erreichung dieses Ziels zusammenarbeiten.
2. Die durch eine Reihe von Situationen mit übergeordneten Zielen notwendige Kooperation zwischen Gruppen wird einen kummulativen Effekt auf den Abbau von Spannungen zwischen den Gruppen haben.

Diese dritte Phase umfaßte die letzten sechs Tage des Ferienaufenthaltes. In dieser Zeit wurde eine Reihe von Situationen mit übergeordneten Zielen geschaffen, wie zum Beispiel der Zusammenbruch der Wasserversorgung. Zur Kontrolle der Wasserleitung und des Wassertanks waren die Mitglieder beider Gruppen notwendig, die zu diesem Zweck auch freiwillig miteinander kooperierten, was jedoch die Spannungen nicht restlos abbauen konnte. So kam es beim Abendessen wieder zu gegenseitigen Beschimpfungen. Eine weitere Situation mit übergeordnetem Ziel bestand darin, daß die Lagerleitung die Vorführung eines von zwei zur Auswahl stehenden Spielfilmen, die in der nächsten Stadt entliehen werden mußten, anbot, falls die Hälfte des Preises von den Teilnehmern aufgebracht würde. Da in den letzten Ferientagen keine der Gruppen allein diese Summe hätte aufbringen können, mußten sich beide Gruppen auf einen Film einigen und die Kosten verteilen.In einer dritten Situation kam es zu einer Störung der Lebensmittelversorgung dadurch, daß ein Lastwagen nicht ansprang. Er konnte nur in Bewegung gesetzt werden, nachdem er von beiden Gruppen gemeinsam einen Hügel hinaufgezogen wurde. Nach der

Rückkehr des Wagens mit den Lebensmitteln wurde das Essen gemeinsam zubereitet. Ein zweiter solcher Vorfall verstärkte die Kooperationsbereitschaft zwischen beiden Gruppen noch mehr, so daß von den vorangegangenen Spannungen nichts mehr zu spüren war. Die Heimfahrt wurde auf Wunsch der Teilnehmer gemeinsam in einem Bus durchgeführt. Soziometrische Wahlen belegten einen signifikanten Anstieg von Freundschaften zu Fremdgruppenmitgliedern. Auch die Eigenschaftsratings wurden für Fremdgruppenmitglieder sehr viel positiver und für Eigengruppenmitglieder leicht negativer, so daß am Ende der dritten Phase kein signifikanter Unterschied in der Bewertung von Mitgliedern der eigenen und der fremden Gruppe bestand. Somit können auch die für die dritte Phase aufgestellten Hypothesen als belegt angesehen werden.

4.1.1.2. Diskussion der empirischen Befunde

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß das Verfolgen unvereinbarer Ziele durch zwei Gruppen, also die Existenz eines Interessenkonflikts zwischen ihnen, zu Kompetition führt, die sich in negativen Gefühlen, Einstellungen und Verhaltensweisen gegenüber der Fremdgruppe und erhöhter Eigengruppensolidarität äußert. Diese Folgen können über das Bestehen der Konfliktsituation hinaus anhalten. Erst eine als notwendig erachtete Kooperation beider Gruppen zur Erreichung übergeordneter Ziele bewirkt den Abbau von negativen Gefühlen, Einstellungen und Verhaltensweisen gegenüber der Fremdgruppe.

Es läßt sich also festhalten, daß Intergruppenkonflikt im Sinne sozialen Wettbewerbs eine hinreichende Bedingung für das Auftreten sozialer Diskriminierung ist. Fraglich bleibt jedoch, ob er auch eine notwendige Bedingung darstellt, und ob realer Interessenkonflikt entsprechend der ersten These der Theorie des realistischen Gruppenkonflikts immer zu Intergruppenkonflikt führt. Schließlich sind gesellschaftliche Gruppen zumeist sowohl in negativer wie positiver funktionaler Interdependenz verbunden. Für die beteiligten Gruppen ist es oft schwierig festzustellen, ob die widersprüchlichen oder die gemeinsamen Interessen überwiegen und welche dieser Interessen für die eigene Gruppe bedeutsamer sind.

Eine Bestätigung der Sherifschen Annahmen, daß unvereinbare Ziele zweier Gruppen zu Wettbewerb und dieser zu negativen Gefühlen,

Einstellungen und Verhaltensweisen führt, konnte auch in anderen Untersuchungen bestätigt werden.

4.1.2. Die feldexperimentelle Replikation Diabs

In einem als Replikation der Robber's Cave Untersuchung geplanten Feldexperiment mit 11jährigen libanesischen Jungen wollte Diab (1970) eine Validierung der konflikttheoretischen Annahmen in einem anderen kulturellen Kontext erreichen, und zum anderen wollte er den Einfluß bereits bestehender Gruppenunterschiede auf die interpersonalen sowie Intra- und Intergruppenbeziehungen untersuchen. Zu diesem Zweck organisierte er ein Ferienlager mit Christen und Moslems. Zehn seiner Versuchspersonen waren Christen, acht Moslems, was für alle an den Namen ersichtlich war. Entgegen der Erwartung spielte die Religionszugehörigkeit keine Rolle. So orientierten sich die Freundschaftsbeziehungen in der ersten Phase des Experiments nicht an der Übereinstimmung in der religiösen Überzeugung. In der zweiten Phase des Experiments wurden wie bei Sherif zwei Gruppen gebildet, wobei darauf geachtet wurde, daß aus der ersten Phase bestehende Freundschaftsbeziehungen getrennt wurden. Nach der Entwicklung von Gruppenstrukturen und Gruppennormen schloß sich die dritte Phase der Erzeugung von Intergruppenspannungen durch wettbewerbliche Aktivitäten an. Wie erwartet führte diese Phase zu Spannungen zwischen den Gruppen, was sich jedoch nicht in den Eigenschaftsratings niederschlug. Bezeichnend erscheint jedoch, daß eine der Gruppen, die sich anfangs 'Friends' nannte, zu Beginn der dritten Phase sich in 'Blue Team' und später sogar in 'Blue Ghost' umbenannte.

Die Ergebnisse Sherifs für die Konfliktphase konnte Diab jedoch nicht voll bestätigen, insbesondere was die Erhöhung der Eigengruppensolidarität angeht. Er führt dies darauf zurück, daß eine der Gruppen, nämlich die siegessicheren 'Red Genies', sowohl das sportliche Turnier als auch den Bohnenaufsammelwettbewerb verlor. Entgegen den aus den Ergebnissen Sherifs abgeleiteten Erwartungen reagierten Sieger und Verlierer unterschiedlich. So zeigten die Sieger bei den soziometrischen Wahlen sowohl eine größere Eigengruppenbevorzugung und Fremdgruppenablehnung als auch eine geringere Eigengruppenablehnung und Fremdgruppenbevorzugung, während die Verlierer sich sowohl gegenüber der Eigen- wie auch der Fremdgruppe ambivalent

verhielten. Bei ihnen war Ablehnung und Bevorzugung gegenüber der Eigengruppe geringer und die Ablehnung und Bevorzugung gegenüber der Fremdgruppe höher als in der zweiten Phase der Untersuchung. Auch die Anzahl der aufgesammelten Bohnen wurde von Siegern und Verlierern unterschiedlich eingeschätzt. Zwar unterschätzten beide Gruppen sowohl die Fremdgruppen- als auch die Eigengruppenleistung, doch war die Unterschätzung der Fremdgruppe bei den Siegern signifikant stärker als die Unterschätzung der Eigengruppe, während die Verlierer die Leistung der Fremdgruppe signifikant weniger unterschätzten als die Leistung der Eigengruppe.
Der Umstand, daß in der Konfliktphase eine der Gruppen sowohl beim Turnier als auch beim Bohnenaufsammelwettbewerb als Verlierer hervorging, führte offenbar zu einer so starken Frustration, daß diese Gruppe kurz nach Beginn der vierten Phase, die zur Konfliktreduzierung geplant war, das Ferienlager auf eigene Faust verlassen wollte und sich, nachdem sie daran gehindert wurde, mit Messern aus der Lagerküche bewaffnete. Das Ferienlager mußte daraufhin von den Veranstaltern abgebrochen werden.

4.1.3. Laborexperimente

Die Sherifschen Annahmen über den Einfluß von Kompetition und Kooperation auf Intergruppenbeziehungen wurden auch laborexperimentell überprüft. So von Rabbie und Horwitz (1969), die zeigen konnten, daß selbst bei ad-hoc-Gruppen die Einführung inkompatibler Ziele (Gewinn von Transistorradios) zweier Gruppen in einer Experimentalbedingung gegenüber einer Kontrollbedingung, in der keine Interdependenz zwischen den Gruppenzielen gegeben war, bei einem Eigenschaftsrating zu einer Bevorzugung der eigenen gegenüber der fremden Gruppe führte, die unabhängig davon war, ob die Gruppe den Preis gewonnen oder verloren hatte.
In einer Untersuchung von Rabbie, Benoist, Oosterbaan und Visser (1974) mit Studenten, in der es vorgeblich um die Simulation einer Verhandlungssituation zwischen Gewerkschaftern und Arbeitgebern ging, sollte laut Instruktion in der Verhandlung entweder ein befriedigendes Ergebnis für beide Seiten (kooperative Bedingung) oder das beste Ergebnis für die eigene Seite auf Kosten der anderen Seite (kompetitive Bedingung) erreicht werden, wobei für die Erreichung

des Verhandlungszieles jeweils eine Belohnung in Aussicht gestellt wurde. Die Ankündigung der Verhandlungssimulation mit vorgegebenen Zielen diente lediglich der Manipulation der kompetitiven beziehungsweise kooperativen Orientierung der Versuchspersonen. Die Verhandlungssimulation selbst wurde nicht realisiert. Es zeigte sich, daß bereits die kompetitive gegenüber der kooperativen Orientierung zu einer signifikant stärkeren Abwertung der Fremdgruppe führte.
Demgegenüber zeigte sich in einer Untersuchung von Ferguson und Kelley (1964) mit studentischen Versuchspersonen, daß auch ohne expliziten Interessenkonflikt die Leistungen der eigenen Gruppe besser als die der fremden Gruppe bewertet wurden, und zwar sowohl von Gruppenmitgliedern, die an der Erstellung der Leistung beteiligt waren, als auch von solchen, die daran nicht mitwirkten. Möglicherweise wurde in dieser Untersuchung jedoch eine kompetitive Situation angenommen oder antizipiert.
In einer Untersuchung von Rabbie und Wilkens (1971), deren Versuchspersonen ebenfalls Studenten waren, trat hingegen trotz expliziter Wettbewerbsbedingungen weder eine größere Eigengruppensolidarität noch eine Abwertung der fremden oder eine Überbewertung der eigenen Gruppe auf. Allerdings wurde bereits bei Antizipation von Interaktion mit einer anderen Gruppe, gleichgültig ob die Ziele der beiden Gruppen dabei negativ interdependent oder unabhängig voneinander waren, die eigene Gruppe positiver bewertet, als dies in einer Non-Antizipationsbedingung der Fall war.

4.1.4. Sozialer Konflikt als Erklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen

Die Befunde zu einer konflikttheoretischen Interpretation sozialer Diskriminierung sind also keineswegs einheitlich. Einerseits scheint bereits die Antizipation von Wettbewerb zu sozialer Diskriminierung zu führen (siehe zum Beispiel Rabbie et al., 1974), andererseits sind konfligierende Interessen offenbar keine notwendige Bedingung sozialer Diskriminierung (siehe zum Beispiel Ferguson und Kelley, 1964). Zudem ist Interessenkonflikt möglicherweise nicht einmal eine hinreichende Bedingung sozialer Diskriminierung (siehe zum Beispiel Rabbie und Wilkens, 1971).
Offensichtlich führt nicht jeder reale Konflikt zwischen Gruppen zu

einem Intergruppenkonflikt, wie dies die erste These der Theorie des realistischen Gruppenkonflikts behauptet, und weiterhin wird nicht jeder Intergruppenkonflikt kompetitiv gelöst werden. Faire und kooperative Konfliktlösungsmöglichkeiten werden aber kaum zu sozialer Diskriminierung führen. Die Frage ist nunmehr also nicht mehr, ob sozialer Konflikt aufgrund negativer Interdependenz der Gruppenziele eine Determinante sozialer Diskriminierung ist, sondern unter welchen Randbedingungen dies der Fall ist.

Allerdings ist diese Frage im Zusammenhang dieser Arbeit weniger bedeutsam. Hier geht es vielmehr darum zu klären, ob sozialer Konflikt im Paradigma der minimalen Gruppen eine mögliche Erklärung der dort auftretenden sozialen Diskriminierung ist. Diese Frage ist eindeutig zu bejahen, da die Voraussetzungen eines sozialen Konflikts auch unter diesen minimalen Bedingungen gegeben sind. Schließlich wird soziale Diskriminierung durch die Distribution von Punkten beziehungsweise Geld erhoben. Bei diesen Distributionen sind außer für die Matrizen, in denen die Strategie MDI der Strategie MIP+MJP gegenübergestellt wird, die absoluten Gewinne für Eigengruppen- gegenüber Fremdgruppenmitgliedern negativ interdependent, so daß man von einer Inkompatibilität der Ziele beider Gruppen ausgehen kann. Nimmt man als Ziel der Gruppen nicht die absolute, sondern die relative Gewinnmaximierung an, ist diese Unvereinbarkeit der Ziele sogar für alle Distributionsmatrizen gegeben.

Man mag nun einwenden, daß die Person, die die Gewinne verteilt, selbst keinen individuellen Nutzen hat und somit gar nicht das Ziel einer Maximierung der Eigengruppengewinne verfolgen sollte. Dies ist jedoch nur oberflächlich gesehen richtig. Es stimmt zwar, daß ein direkter individueller Nutzen nur für den jeweiligen Empfänger gegeben ist, doch tritt eine Diskriminierung zwischen den beiden Empfängern, wie Billig und Tajfel (1973) gezeigt haben, ja nur dann auf, wenn diese als Gruppenmitglieder erkennbar sind. Das heißt, neben dem individuellen hat diese Gewinndistribution auch einen kollektiven Aspekt, der darin besteht, zur (erfolg)reicheren oder besseren Gruppe zu gehören. Somit wird indirekt auch der individuelle Nutzen des Distributors erhöht. Während der individuelle Nutzen des Empfängers absolut ist, ist der kollektive Nutzen der Eigengruppe und

damit auch der individuelle Nutzen des Distributors relativ. Versucht der Distributor nun, seinen individuellen Nutzen statt des individuellen Nutzens der Empfänger bei der Gewinndistribution zwischen einem Eigen- und einem Fremdgruppenmitglied zu maximieren, muß er eine Strategie der relativen Gewinnmaximierung zugungsten des Eigengruppenmitgliedes anwenden. Ersetzt man den Begriff kollektiver Nutzen durch positive soziale Identität, wird deutlich, daß sich ein solcher nutzenorientierter konflikttheoretischer Ansatz von der Theorie der sozialen Identität kaum unterscheidet.
Im nächsten Abschnitt wird gezeigt werden, daß die Strategie der relativen Gewinnmaximierung (MDI) im Paradigma der minimalen Gruppen sogar notwendig ist, um wenigstens einen Nutzenausgleich zwischen beiden Gruppen sicherzustellen.

4.2. Theorien der sozialen Gerechtigkeit

Wie die Theorien des sozialen Konflikts gehen auch die Theorien sozialer Gerechtigkeit von einem austauschtheoretischen Modell aus. Im Gegensatz zu Theorien des sozialen Konflikts nehmen sie jedoch an, daß das Interaktionsergebnis nicht das Resultat der individuellen Nutzenmaximierung beider Interaktionspartner darstellt, sondern aus deren Bemühen um eine gerechte Lösung hervorgeht. Demnach wird die Zufriedenheit mit einer sozialen Interaktion nicht nur von deren absolutem Nutzen, sondern vor allem von normativen Vorstellungen von der gerechten Verteilung dieses Nutzens abhängen. Wann wird jedoch eine Verteilung als gerecht empfunden? Homans (1958, Seite 604) behauptet: "... though the rewards and costs of two persons or the members of two groups may be different, yet the profit of the two - the excess of reward over cost - should tend to equality."
Hier wird also die absolute Gleichheit der Gewinne (Nutzen minus Kosten) aller am Austausch Beteiligten als zufriedenstellendes beziehungsweise gerecht empfundenes Interaktionsergebnis gesehen. Dieses Gerechtigkeitsprinzip liegt auch der sogenannten Reziprozitätsregel zugrunde, die besagt, daß Gleiches mit Gleichem vergolten wird. Das heißt, positive Verhaltensweisen werden mit positiven und negative mit negativen beantwortet.
Absolute Gleichheit bezüglich der Gewinne der Partner einer sozialen

Interaktion ist jedoch als Gerechtigkeitsprinzip in der sozialen Realität nicht sehr weit verbreitet. Homans (1961) korrigierte denn auch seine Gerechtigkeitsformel, indem er relative anstelle absoluter Gewinngleichheit setzte. Die an einer sozialen Interaktion Beteiligten erwarten demnach, daß sich ihre Gewinne proportional zu ihren Investitionen verhalten, wobei unter Investitionen alle möglichen Attribute der Interaktionspartner verstanden werden, die für eine bestimmte Interaktion relevant sein können, wie unter anderem Fähigkeit, Status, Alter, Aussehen, Schulden. Das heißt nun, daß eine absolute Ungleichheit der Gewinne dann als (relativ) gerecht empfunden wird, wenn sie durch andere Gegebenheiten, nämlich die sogenannten Investitionen, gerechtfertigt erscheint. Besteht jedoch Ungleichheit zwischen relativierten Gewinnen oder aber auch Verlusten der Interaktionspartner, ist nach Adams (1963), der die Theorie von Homans weiterentwickelte, ein Zustand der 'Inequity' gegeben. Inequity ist also kennzeichnend für nicht gerechtfertigte Interaktionsergebnisse, seien es nun Gewinne oder Verluste. Adams (1965) postuliert daher, ausgehend von der Theorie der kognitiven Dissonanz Festingers (1957), als Konsequenz von Inequity einen Zustand kognitiver Spannung, der als unangenehm erlebt wird und zu dem Bestreben führt, die Spannung zu reduzieren.
Die mathematischen Gleichungen der Homansschen und Adamsschen Equityformel führen allerdings, ebenso wie die Verbesserungsversuche von Walster, Berscheid und Walster (1973), teilweise 'ad absurdum'. So ist zum Beispiel keine Invarianz gegenüber Veränderungen der Bewertungseinheit gegeben (siehe Harris, 1976). Es erscheint daher wenig sinnvoll, der Frage nach dem adäquaten mathematischen Modell zur Beschreibung des Equityzustandes nachzugehen, vielmehr soll ein anderer Aspekt der Bemühungen von Walster et al. (1973) Berücksichtigung finden, nämlich die Ausweitung des Equity-Ansatzes von Homans und Adams auf die Prozesse der Wiederherstellung von Equity bei inequitablen Interaktionen.

4.2.1. Die Theorie der interpersonalen Gerechtigkeit

Walster, Walster und Berscheid (1978) fassen ihre equitytheoretischen Auffassungen sozialer Interaktion in vier Postulaten zusammen:
I : Individuals will try to maximize their outcomes (where out-

comes equal rewards minus costs).

IIA : Groups can maximize collective reward by evolving accepted systems for equitably apportioning resources among members. Thus, groups will evolve such systems of equity, and will attempt to induce members to accept and adhere to these systems.

IIB : Groups will generally reward members who treat others equitably, and generally punish (increase the costs for) members who treat others inequitably.

III : When individuals find themselves participating in inequitable relationships, they will become distressed. The more inequitable the relationship, the more distress individuals will feel.

IV : Individuals who discover they are in an inequitable relationship will attempt to eliminate their distress by restoring equity. The greater the inequity that exists, the more distress they will feel, and the harder they will try to restore equity. (Seite 6)

Ein Individuum, das absichtlich höhere relative Ergebnisse erzielt, wird bei Walster, Berscheid und Walster (1976) als Ausbeuter bezeichnet, der dadurch relativ benachteiligte Interaktionspartner als Opfer. Equity und Inequity werden als subjektive Beurteilungen durch die Interaktionspartner definiert. Die Annahmen darüber, ob die Interaktionsergebnisse gerecht sind, werden daher zwischen den Interaktionspartnern oft auseinandergehen. Nach Meinung von Walster et al. (1973) fühlen sich jedoch sowohl Ausbeuter als auch Opfer in einer inequitablen Beziehung unbehaglich. Dieses unbehagliche Gefühl wird sich beim Ausbeuter als Schuld und beim Opfer als Ärger äußern. Die Reduktion des Unbehagens erfolgt nach Walster et al. (1973) durch (Wieder)herstellen von Equity und zwar auf Seiten des Ausbeuters im wesentlichen auf zwei Wegen:

1. (Wieder)herstellung tatsächlicher Ausgewogenheit durch:
   a) Kompensation, das heißt Entschädigung des Opfers.
   b) Selbst-Deprivation, das heißt Reduzierung der eigenen relativen Ergebnisse auf das Niveau des Opfers.
2. (Wieder)herstellung psychologischer Ausgewogenheit durch Recht-

fertigung der Benachteiligung des Opfers, zum Beispiel durch:

a) Abwertung oder Verächtlichmachung des Opfers.

b) Verharmlosung der Leiden des Opfers.

c) Ablehnung der Verantwortlichkeit für den ungerechten Zustand.

Auf Seiten des Opfers bestehen als Möglichkeiten zur (Wieder)herstellung von tatsächlicher beziehungsweise psychologischer Ausgewogenheit:

1. Vergeltung oder
2. Vergebung.

Walster et al. (1973) nennen folgende Bedingungen für die tatsächliche beziehungsweise psychologische (Wieder)herstellung von Equity. Ausbeuter tendieren zur (Wieder)herstellung psychologischer Ausgewogenheit, insbesondere dann, wenn die für eine Entschädigung des Opfers zur Verfügung stehenden Ressourcen als ungeeignet erscheinen. Opfer werden dagegen vor allem (Wieder)herstellung tatsächlicher Ausgewogenheit anstreben, sollten jedoch, wenn sie für Vergeltungsmaßnahmen zu schwach sind, versuchen, ihre Benachteiligung zu rechtfertigen und dem Ausbeuter vergeben.

Das hier postulierte Ausgleichsmotiv ist nach Auffassung der Equity-Theoretiker sozial bedingt und beruht auf einer gruppen- beziehungsweise kulturspezifischen Etablierung einer Ausgleichsnorm, deren Funktion die Maximierung kollektiven Nutzens ist. Welche Kriterien (Investitionen) für die Beurteilung der Ausgewogenheit herangezogen werden, wird von den jeweils herrschenden gruppenspezifischen Normen abhängen, also davon, ob und falls ja, welche Attribute der Interaktionsteilnehmer als Investitionen berücksichtigt werden. Dies dürfte vor allem auch von der Art der sozialen Beziehung (zum Beispiel Freundschaft, Arbeitsverhältnis etc.) und der Art der zu verteilenden Ressourcen (zum Beispiel Liebe, Geld etc.) abhängen. Außerdem dürfte die dem Equityprinzip zugrundeliegende Proportionalität zwischen Investitionen und Gewinnen nicht immer als adäquat angesehen werden (siehe Lerner, 1974; Leventhal, 1976). Im allgemeinen unterscheidet man (siehe Mikula, 1980) drei Gerechtigkeitsregeln. Neben dem Equity-Prinzip "Jedem gemäß seinen Beiträgen" das Gleichheitsprinzip "Jedem das Gleiche" und das Bedürfnisprinzip "Jedem gemäß seinen Bedürfnissen".

Bei den Ressourcen interpersonaler Interaktionen steht das Problem der Meßbarkeit und damit auch der Vergleichbarkeit im Vordergrund.

Foa (1971) unterscheidet Liebe, Status, Information, Geld, Waren, Dienstleistungen, die seiner Meinung nach auf den Dimensionen 'concreteness' (Gegenständlichkeit) und 'particularism' (Personenspezifität) variieren, wobei erstere sich auf die Güter, die in der Interaktion ausgetauscht werden, bezieht (materiell versus immateriell) und letztere die Abhängigkeit des Wertes der ausgetauschten Güter von der Person des Interaktionspartners erfaßt. (siehe Abbildung 6)

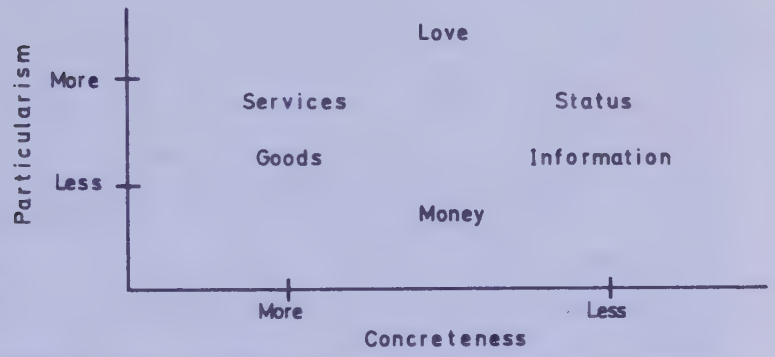

Abbildung 6: Foas Typologie der Ressourcen interpersonaler Interaktionen. (Aus Foa, 1971)

4.2.2. Soziale Diskriminierung und interpersonale Gerechtigkeit

Im Hinblick auf das Problem der sozialen Diskriminierung wird man die Equity-Theorie von Walster et al. (1978), nur auf interpersonale beziehungsweise Intragruppen-Beziehungen ohne Bedenken anwenden können. Nach Auffassung Caddicks (1980) sollten die Postulate aber auch für Intergruppenbeziehungen zwischen Subgruppen einer kulturellen und damit normativ homogenen Einheit gelten. Eine Übertragung auf Gruppen unterschiedlicher Kulturen erscheint zwar möglich, wäre allerdings als spekulative Ausweitung des ursprünglichen Ansatzes zu werten. Es ist jedoch nicht ungewöhnlich, daß auch kulturell verschiedene Gruppen, wie zum Beispiel Nationen, zur Konfliktkontrolle und -regelung gemeinsamen Ansichten über die Notwendigkeit ausgeglichener Beziehungen entwickeln und Bedingungen schaffen, die ausgeglichene Beziehungen fördern und unausgeglichene verhindern sollen.

Noch plausibler erscheint die Anwendung der Postulate der Equity-Theorie auf interpersonales Verhalten, bei dem die Interaktionspartner unterschiedlichen Gruppen angehören.

Es erscheint daher völlig unproblematisch, die Equity-Theorie auf die Experimente im Paradigma der minimalen Gruppen anzuwenden, wurde doch gerade hier besonderer Wert darauf gelegt, daß die Mitglieder beider Gruppen sich bis auf die Kategorienzugehörigkeit bezüglich eines trivialen Kategorisierungskriteriums in keiner Weise unterscheiden. Hier müßte nun, entsprechend aller geläufigen Gerechtigkeitsprinzipien, eine Gleichaufteilung der Gewinne erfolgen. Gerade dies war aber nicht der Fall, zeigte sich doch nicht nur eine Tendenz der absoluten, sondern sogar der relativen Gewinnmaximierung gegenüber dem Mitglied der Fremdgruppe, die weder mit unterschiedlichen Kosten noch mit unterschiedlichen Investitionen zu rechtfertigen ist. Allerdings trat auch die Gleichaufteilung (also die Strategie der Fairneß) als signifikante, wenn auch nur die Eigengruppenbevorzugung moderierende Tendenz auf.

Dies veranlaßte einige Autoren, vor allem Branthwaite, Doyle und Lightbown(1979), anzunehmen, daß sich die Versuchspersonen in einem Konflikt zwischen dem Bedürfnis nach positiver sozialer Identität und der sozialen Norm zu Ausgleich und Gerechtigkeit befänden und somit ihre Aufteilungsentscheidungen als Kompromiß zwischen beiden Tendenzen aufzufassen sei.

Eine andere mögliche Interpretation für das Auftreten sozialer Diskriminierung, die die Gültigkeit des Equity-Prinzips nicht in Frage stellt, geht davon aus, daß die 'Interaktion' im Paradigma der minimalen Gruppen nur aus einem einzigen Austausch besteht, bei dem die Gruppenmitglieder ihre Entscheidung parallel und nicht wie üblich sequentiell fällen müssen. Die Aufteilungsentscheidung ist also keine Reaktion auf das Verhalten beziehungsweise die Aufteilungsentscheidungen der Mitglieder der Fremdgruppe, sondern unter Equity-Gesichtspunkten die Reaktion auf das vermutete Aufteilungsverhalten der Fremdgruppenmitglieder. Ist man also der Meinung, daß die anderen die eigene Gruppe bevorzugen, muß man zur Herstellung beziehungsweise Wiederherstellung von Equity gewissermaßen präventiv den Mitgliedern der eigenen Gruppe ebenfalls einen Vorteil verschaffen.

In diesem Fall würde das Streben nach Gerechtigkeit die Ungerechtigkeit erst erzeugen. Auf welche Art und Weise die dem Equity-Prinzip zugrundeliegende Proportionalitäts- oder Reziprozitätsregel auch 'Menschen guten Willens' zu kompetitiv agierenden Gegnern machen kann, was diejenigen bestätigt, die immer schon glaubten, daß jeder nur seinen eigenen Vorteil, nicht jedoch das Gemeinwohl im Auge habe, zeigt das klassische Experiment von Kelley und Stahelski (1970).

Als Interaktionssituation benutzten Kelley und Stahelski das Prisoner's Dilemma Game. Das Prisoner's Dilemma Game ist dadurch gekennzeichnet, daß es kooperative und kompetitive Entscheidungen erlaubt, wobei der individuelle Vorteil am höchsten ist, wenn man selbst die kompetitive, der Partner dagegen die kooperative Wahl trifft. Gleichzeitig ist hier der Verlust des jeweiligen Interaktionspartners am höchsten. Der gemeinsame Vorteil ist dann am höchsten, wenn beide die kooperative Wahl treffen, und dann am geringsten, wenn beide die kompetitive Wahl treffen. (siehe Abbildung 7)

Die Versuchspersonen von Kelley und Stahelski mußten vor Beginn des Spiels einen Fragebogen zur Erfassung ihrer kooperativen und kompetitiven Absichten ausfüllen. Aufgrund dieser Ergebnisse wurden dann Interaktionspaare aus zwei kooperativen, zwei kompetitiven oder einem kooperativen und einem kompetitiven Spieler gebildet.

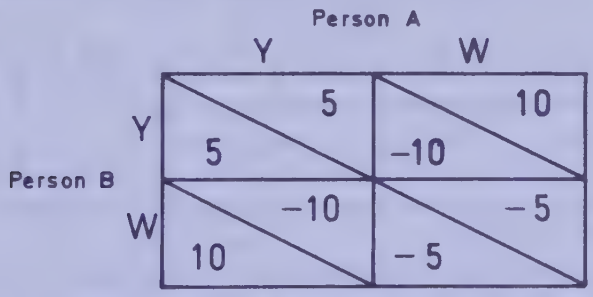

Abbildung 7: Auszahlungsmatrix im Prisoner's Dilemma Game von Kelley und Stahelski (1970)

Es zeigte sich, daß die kompetitiven Spieler in allen Paaren dasselbe kompetitive Verhalten zeigten, während das Verhalten der kooperativen Spieler vom Verhalten des Gegners abhing. So trafen koopera-

tive Spieler mehr kooperative Entscheidungen, wenn sie mit einem kooperativen Partner spielten, als wenn sie gegen einen kompetitiven Gegner spielten. Während nämlich beidseitig kooperatives Verhalten zum größten gemeinsamen Nutzen führt, sind einseitig kooperative Verhaltensweisen mit höheren individuellen Verlusten verbunden als wenn beide Spieler kompetitiv agieren. Somit verwandelt sich ein kooperativ eingestellter Interaktionspartner durch das kompetitive Verhalten seines Gegenspielers in einen kompetitiven Konfliktgegner, um sich selbst vor Ausbeutung und Verlusten zu schützen.
Dadurch haben kompetitiv orientierte Personen nie die Möglichkeit, ihre Interaktionspartner als kooperativ zu erleben und werden sich daher auch weiterhin kompetitiv verhalten. Die Untersuchung von Kelley und Stahelski zeigt also, daß Personen, die glauben, andere verhielten sich kompetitiv , sich unabhängig von ihrer kompetitiven oder kooperativen Orientierung auch kompetitiv verhalten müssen, was wiederum kompetitive Reaktionen der anderen, unabhängig von deren tatsächlicher kompetitiver oder kooperativer Orientierung, hervorruft. Dies ist ein Beispiel dafür, wie Annahmen über das Verhalten des Gegners zu sich selbsterfüllenden Prophezeihungen werden können.

4.2.3. Soziale Gerechtigkeit als Erklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen

Was das Paradigma der minimalen Gruppen anbelangt, ist die Gewinndistribution dadurch gekennzeichnet, daß sie in einem einzigen Durchgang parallel und nicht sequentiell abläuft. Außerdem ist die Verteilung des Gesamtgewinnes beider Gruppen von mehr als zwei Personen abhängig, so daß der jeweilige Distributor nicht nur die Distributionsstrategie der Mitglieder der fremden Gruppe antizipieren muß, sondern auch Annahmen über das Verhalten der Mitglieder seiner eigenen Gruppe machen muß. Der Einfachheit der Darstellung wegen soll hier angenommen werden, daß die Versuchsperson vermutet, daß andere aufgrund der Lageanalyse zum gleichen Ergebnis wie sie selbst kommen. Die Interaktionssituation minimaler Gruppen läßt sich in Matrixform darstellen (siehe Abbildung 8), wobei hier nur die Relation von Eigengruppen- zu Fremdgruppengewinn berücksichtigt werden soll, da dies ja für equitytheoretische Überlegungen die entscheidende Größe ist. Geht man nun von einer Person aus, die eine Gleich-

aufteilung der Gewinne anstrebt, wird sie dieses Ziel mit jeder der vier Strategien erreichen können, solange alle anderen Distributoren, insbesondere die der fremden Gruppe, dieselbe Strategie verfolgen (Gleichheit durch Reziprozität). Da die Versuchspersonen jedoch nicht wissen, wie die anderen sich verhalten werden, ist der sicherste Weg zur Erreichung einer fairen Verteilung die Wahl der Strategie der Differenzenmaximierung zugunsten der eigenen Gruppe. Wird diese Strategie auch von den Mitgliedern der fremden Gruppe angewandt, ist Gleichaufteilung erreicht, wenden diese dagegen eine der anderen Strategien an, ist die eigene Gruppe zumindest nicht schlechter gestellt als die fremde Gruppe, was auch insofern von Vorteil ist, da möglicherweise nicht alle Eigengruppenmitglieder eine Strategie der Differenzenmaximierung verfolgen.

FREMDGRUPPE \ EIGENGRUPPE	F	MJP	MIP	MDI
F	I=0	I=0	I>0	I>0
MJP	I=0	I=0	I>0	I>0
MIP	I<0	I<0	I=0	I>0
MDI	I<0	I<0	I<0	I=0

Abbildung 8: Auszahlungsmatrix im Paradigma der minimalen Gruppen
I: Eigengruppengewinn
O: Fremdgruppengewinn

4.2.3.1. Empirische Untersuchungen

In einer Kritik an der Untersuchung von Tajfel et al. (1971) erklä-

ren Branthwaite und Jones (1975) das signifikante Auftreten von Eigengruppenfavorisierung und Fairneß im zweiten Experiment als Folge eines Kompromisses der Versuchspersonen zwischen zwei konfligierenden Normen, und zwar der von Tajfel et al. (1971) vertretenen allgemeinen Norm des Wettbewerbs mit Fremdgruppen und der Fairneßnorm. Branthwaite und Jones glauben, daß in realistischeren sozialen Situationen Intergruppendiskriminierung nicht so einfach wie im Paradigma der minimalen Gruppen zu erzeugen sei, wie die Untersuchungen von Sherif gezeigt hätten. Sie vermuten, daß die soziale Diskriminierung in der Untersuchung von Tajfel et al. (1971) entweder darauf zurückzuführen sei, daß die experimentelle Situation des Paradigmas der minimalen Gruppen den Aufforderungscharakter eines Spiels mit wettbewerblicher Orientierung habe oder die Folge wettbewerblicher Orientierung der Versuchspersonen aufgrund der altersbedingten Unreife des moralischen Urteils sei. Letztere Erklärung erscheint jedoch wenig plausibel, da nach den vorliegenden Theorien zum moralischen Urteil (siehe zum Beispiel Piaget, 1954; Kohlberg, 1971) die Entwicklung des moralischen Urteils bei Jugendlichen im Alter der Versuchspersonen bereits abgeschlossen sein sollte.

Branthwaite und Jones (1975) versuchten durch die Verwendung realer sozialer Gruppen eine Situation zu erreichen, in der die Intergruppendiskriminierung durch soziale Normen der Fairneß (Equity?) gemäßigt werden sollte. Ihre Versuchspersonen waren Studenten der Universität von Cardiff, die sich entweder unmißverständlich als Engländer oder als Waliser bezeichneten. Sie mußten Distributionsmatrizen, die bezüglich der Strategien INFAV, MJP, MDI variierten, in der I/O-, O/I-, I/I- und O/O-Version ausfüllen. Fairneß wurde ebenso wie die übrigen Strategien durch die prozentuale Häufigkeit der Wahl entsprechender Distributionsquotienten erfaßt. Die Ergebnisse sind nach Auffassung der Autoren denen von Tajfel et al. (1971) ähnlich, wenn auch dort nur 18 Prozent gegenüber 30 Prozent bei Branthwaite und Jones den Fairneßpunkt der Distributionsmatrizen wählten. Dies wird auf die realistischere Situation und das höhere Alter der Versuchspersonen zurückgeführt. Das für Branthwaite und Jones überraschendste Ergebnis ist jedoch, daß die walisischen Versuchspersonen stärker gegenüber der Fremdgruppe diskriminierten als die englischen, die englischen Versuchspersonen hingegen die Fremdgruppe

stärker bevorzugten als die walisischen. Dies gilt allerdings nur für die relativen Urteile (I/O- beziehungsweise O/I-Version) und nicht für die absoluten Urteile (I/I- beziehungsweise O/O-Version). Branthwaite und Jones versuchen, dieses Ergebnis mit unterschiedlichen Lernprozessen zu erklären, wobei sie jedoch selbstkritisch die Frage stellen, ob Engländer wirklich lernen, sich so zu verhalten, als ob sie Cricket spielten, und verweisen auf Galtung (1964), der für statusunsichere Gruppen stärkere Aggressivität vorhersagt. Diese, der Frustrations-Aggressions-Hypothese entlehnte Annahme kann zwar die stärkere Fremdgruppendiskriminierung der Waliser, nicht aber die stärkere Fremdgruppenbevorzugung der Engländer erklären.
Geht man jedoch von equitytheoretischen Annahmen aus, sollten die ungerechtfertigt unterpriviligierten Waliser die Fremdgruppe (Engländer) stärker diskriminieren, während die ungerechtfertigt überpriviligierten Engländer die Fremdgruppe (Waliser) stärker bevorzugen sollten. Somit kann das Experiment von Branthwaite und Jones (1975) durchaus als eine Bestätigung der Equity-Theorie angesehen werden. Möglicherweise kamen die Befunde, wie Eiser (1980) annimmt, jedoch dadurch zustande, daß Engländer, die an der Universität von Cardiff studierten, von vornherein eine positive Einstellungen gegenüber Walisern hatten.
In einer späteren Untersuchung versuchten Branthwaite, Doyle und Lightbown (1979) zu klären, welche Faktoren für die relative Stärke von Diskriminierungs- und Fairneßtendenzen verantwortlich sind.
Ausgehend von der Untersuchung von Branthwaite und Jones (1975) vermuten sie im Status der Gruppe den entscheidenden Faktor. In einem ersten Experiment manipulierten sie daher den Status der Gruppen im Paradigma der minimalen Gruppen, in einem zweiten Experiment variierten sie den Status durch die Verwendung von Universitätsstudenten (hoher Status) und PH-(college of education)Studenten (geringer Status).
Im ersten Experiment wurde außer dem Status auch noch die Gruppenkohäsion manipuliert, da die Autoren aus der Untersuchung von Billig und Tajfel (1973) schlossen, daß die Verwendung des Wortes 'Gruppe' sowie eines mit der Ähnlichkeit innerhalb und zwischen den Gruppen kovariierenden Kategorisierungskriteriums die Gruppenkohäsion er-

höhe. Versuchspersonen waren Studenten der Universität Keele. Sie mußten zunächst eine Kreativitätsaufgabe durchführen, die zur Manipulation von Status und Gruppenkohäsion diente.
Gruppenkohäsion wurde dadurch manipuliert, daß die Hälfte der Versuchspersonen individuell, die andere Hälfte kollektiv arbeitete. Der Gruppenstatus wurde durch positive beziehungsweise negative Rückmeldungen über die Leistung bei der Kreativitätsaufgabe manipuliert. Danach wurden die Versuchspersonen gebeten, an einer weiteren Untersuchung teilzunehmen, in der schließlich die Gewinne mit Hilfe der bekannten Distributionsmatrizen verteilt wurden.
Die Manipulationsüberprüfungen waren positiv, zeigten aber für die Variable Gruppenkohäsion eine signifikante Interaktion mit dem Gruppenstatus, dergestalt, daß die Gruppenkohäsion von den kollektiv Arbeitenden zwar generell höher eingestuft wurde, dieser Effekt bei jenen mit hohem Status (besserer Gruppenleistung) jedoch signifikant stärker ausfiel als bei Versuchspersonen mit geringem Status (schlechtere Gruppenleistung). Dies ist deshalb wichtig, weil offenbar die subjektive Einschätzung der Gruppenkohäsion sich nicht mit der objektiv manipulierten Stärke deckte. Die Ergebnisse der Gewinndistribution zeigen eine stärkere Diskriminierungstendenz im Sinne einer Differenzenmaximierung zugunsten der eigenen Gruppe für die Gruppen mit höherer (manipulierter) Gruppenkohäsion sowie für die Gruppen mit geringem Status.
Im zweiten Experiment, in dem ein realer Statusunterschied verwendet wurde, zeigte sich zunächst, entgegen der Meinung der Versuchsleiter, daß Universitäts- und Collegestudenten sich statusmäßig gleich einschätzten. Dennoch zeigten die Collegestudenten, wie es für eine Gruppe mit geringem Status erwartet wurde, eine signifikante Tendenz zur relativen Gewinnmaximierung in der I/O- gegenüber der I/I-Version der Distributionsmatrizen, die bei den Universitätsstudenten nicht auftrat. Dieser Unterschied zwischen College- und Universitätsstudenten war allerdings nicht signifikant. In einem postexperimentellen Fragebogen mit freien Antworten versuchten einige Collegestudenten immerhin, ihre Gleichwertigkeit durch positive Vergleiche auf anderen Dimensionen oder durch eine grundsätzliche Ablehnung der Vergleichbarkeit beider Gruppen zum Ausdruck zu bringen. Diese Tendenz kann mit der Theorie der sozialen Identität als 'so-

ziale Kreativität' zur Erreichung positiver sozialer Identität sowie mit der Equity-Theorie als Mechanismus zur Herstellung von Equity interpretiert werden.

In einer Replik auf Branthwaite et al. (1979) kommt Turner (1980, Seite 141 ff.) zu dem Schluß, daß soziale Diskriminierung nicht das Ziel hat, Interaktionsergebnisse zwischen Gruppen auszugleichen, sondern vielmehr ein Mittel zur Erreichung eines positiv bewerteten Unterschieds zwischen Gruppen darstellt. Er verweist auf empirische Untersuchungen, die zeigen, daß sowohl Gruppen mit hohem als auch solche mit geringem Status die Gruppe mit hohem Status auf den statusrelevanten Dimensionen bevorzugen (siehe zum Beispiel Commins und Lockwood, 1979). Gruppen mit hohem Status seien nur dann fair, wenn ihre Überlegenheit völlig gesichert sei, und würden sogar zur Erhaltung einer als illegitim wahrgenommenen Überlegenheit die unterlegene Gruppe diskriminieren. Der Umstand, daß Gruppen mit geringem Status versuchen, durch soziale Kreativität ihre soziale Identität zu verbessern, könne zwar equitytheoretisch interpretiert werden, sei jedoch eher ein Streben nach positiver Differenzierung als nach Ausgleich. Turners Meinung nach sind komplementäre (das heißt in Inhalt und Bewertung unterschiedliche) soziale Identitäten ebenso notwendig wie gemeinsame Ziele für Kooperation und Harmonie zwischen Gruppen. Er sieht keine Notwendigkeit zur Annahme einer eigenständigen Fairneßnorm für Intergruppenbeziehungen. "The psychological processes distinctively implicated in intergroup behaviour do not seem to include motives for equality, fairness or equilibrium. The phenomenon of intergroupbias is inconsistent with such motives." (Turner, 1980, Seite 144)

Diese Ansicht wird durch ein Experiment von Commins und Lockwood (1979a) gestützt. In diesem Experiment im Rahmen des Paradigmas der minimalen Gruppen wurde die Ausgangsposition der Eigen- und der Fremdgruppe bei der Gewinndistribution relativ zu einer Kontrollbedingung um 25 Punkte verbessert oder verschlechtert. Somit ergaben sich zwei Bedingungen mit einem Vorteil für die Eigengruppe, nämlich 25 Pluspunkte für die eigene beziehungsweise 25 Minuspunkte für die fremde Gruppe, sowie zwei Bedingungen mit einem Vorteil für die Fremdgruppe, nämlich 25 Minuspunkte für die eigene beziehungsweise

25 Pluspunkte für die fremde Gruppe. Weiterhin wurde, entsprechend dem Experiment von Turner (1978), die Bedeutung der Punkte in den Distributionsmatrizen (Geld versus Wert) variiert. Ausgehend von der Equity-Theorie wurde in der Kontrollbedingung keine Diskriminierung, in der Bedingung mit Vorteil für die Eigengruppe Diskriminierung zugunsten der Fremdgruppe und in der Bedingung mit Vorteil für die Fremdgruppe Diskriminierung zugunsten der Eigengruppe erwartet. Die Theorie der sozialen Identität würde dagegen eine Eigengruppenbevorzugung für alle drei Bedingungen vorhersagen, die lediglich durch die Ausgangsposition der Gruppen modifiziert würde. Da das Geld bei der Gewinndistribution entsprechend der Theorie der sozialen Identität nur symbolischen Wert besitzt, sollte kein Unterschied zwischen der Geld- und Wertbedingung auftreten. Die Ergebnisse von Commins und Lockwood bestätigen die Theorie der sozialen Identität, da in allen Bedingungen Eigengruppenbevorzugung bei der Gewinndistribution auftrat, wenn diese auch nur in der Kontrollbedingung sowie der Bedingung mit Vorteil für die Fremdgruppe statistisch signifikant war.

Wenn auch die meisten Untersuchungen gezeigt haben, daß zwar eine Tendenz zu Fairneß bei der Gewinndistribution im Paradigma der minimalen Gruppen gegeben ist, so erwies sich doch die Bevorzugung der eigenen Gruppe als die vorherrschende Strategie. Damit ist jedoch eine equitytheoretische Interpretation dieser Ergebnisse nicht ausgeschlossen. Wie bereits erwähnt, hat der einzelne Distributor keine Kontrolle über die endgültige Verteilung der Gewinne, da an der Verteilung alle Versuchspersonen beteiligt sind. Damit kann nun jede Eigengruppenbevorzugung als Mittel zur (Wieder)herstellung von Equity gegenüber den zugunsten ihrer eigenen Gruppe diskriminierenden Fremdgruppenmitgliedern gesehen werden.

Diese Annahme wurde von Ng (1981) experimentell überprüft. In seinem Experiment gab es eine Bedingung, in der der Distributor vollständige, das heißt alleinige Kontrolle und eine Bedingung, in der der Distributor unvollständige, das heißt mit einem Fremdgruppenmitglied gemeinsame Kontrolle über die Gewinnverteilung hatte. Ausgehend von der vorher erwähnten equitytheoretischen Erklärung sozialer Diskriminierung sollte Eigengruppenbevorzugung nur in der Bedingung unvollständiger Gewinnkontrolle, die ja dem ursprünglichen Paradigma

der minimalen Gruppen entspricht, auftreten.
Versuchspersonen waren Studenten der Universität von Otago, die durch Losentscheid auf zwei Gruppen aufgeteilt wurden. Jede Versuchsperson mußte in einer Leistungsaufgabe eine Minute lang möglichst viele Wörter mit dem Anfangsbuchstaben 'M' aufschreiben. Die Leistungsrückmeldung durch den Versuchsleiter machte deutlich, daß die Leistungen beider Gruppen gleich waren. Nun sollten von jeder Versuchsperson 10 Punkte zwischen einem Eigen- und einem Fremdgruppenmitglied verteilt werden. In der Bedingung unvollständiger Kontrolle wurde den Versuchspersonen mitgeteilt, daß außer ihnen jeweils auch ein Fremdgruppenmitglied zwischen den selben beiden Personen Punkte verteile und sie somit die endgültige Verteilung nicht allein bestimmen könnten. In der Bedingung mit vollständiger Kontrolle wurde den Versuchspersonen dagegen gesagt, daß sie allein die Gewinnverteilung zwischen den beiden Personen bestimmten, was zwar logisch unmöglich ist, aber offensichtlich dennoch geglaubt wurde, da eine Manipulationsüberprüfung zur wahrgenommenen Kontrolle den Erfolg der Kontrollmanipulation bestätigt. Die Ergebnisse der Gewinndistribution weisen einen signifikanten Unterschied zwischen den beiden experimentellen Bedingungen auf. In der Bedingung mit unvollständiger Kontrolle wurden im Mittel mehr als die Hälfte der 10 Punkte dem Eigengruppenmitglied zugewiesen, während es in der Bedingung mit vollständiger Kontrolle im Mittel weniger als die Hälfte der 10 Punkte waren. Der Unterschied zum Fairneßpunkt (5 Punkte) ist für die Bedingung unvollständiger Kontrolle statistisch signifikant. Somit unterstützen diese Befunde die equitytheoretische Interpretation der sozialen Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen, wenn man auch berücksichtigen muß, daß sich das Experiment von Ng in einigen Punkten vom üblichen Paradigma der minimalen Gruppen unterscheidet. So wurden die Gruppen zwar nach Zufall aufgeteilt, doch waren die Gewinne als Belohnung für die in der vorangehenden Aufgabe erbrachten Leistung gedacht, bei der die Investitionen beider Gruppen offensichtlich gleich waren. Außerdem wurden die Gewinne nicht mit Hilfe der üblichen Distributionsmatrizen verteilt, was eine differenzierte Erfassung verschiedener Distributionsstrategien ermöglicht hätte, sondern durch die Aufteilung eines festen Betrages

von 10 Punkten bestimmt.

Einen weiteren Beleg für die Annahme, daß die soziale Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen eine Strategie zur Verhinderung von Inequity durch Kompensation der von der Fremdgruppe erwarteten sozialen Diskriminierung darstellt, sie demnach als putative Notwehr gegenüber vermuteter Bedrohung angsehen werden kann, bietet eine Untersuchung von Locksley, Ortiz und Hepburn (1980). Die Autoren führten ihr Experiment mit vorgeblich wie tatsächlich zufällig aufgeteilten Gruppen in einer der dem Paradigma der minimalen Gruppen ähnlichen Prozedur durch, in der jedoch keine Distributionsmatrizen verwendet wurden, sondern von den Versuchspersonen eine variable Summe an alle Eigen- und Fremdgruppenmitglieder verteilt werden mußte. Diese Verteilung erfolgte in insgesamt vier Durchgängen, wobei nach jedem Durchgang jede Versuchsperson eine fiktive Rückmeldung darüber erhielt, wieviel ihr von den Mitgliedern der eigenen und wieviel ihr von den Mitgliedern der fremden Gruppe zugeteilt wurde. Während Rückmeldungen über hohe Zuteilungen von Eigengruppenmitgliedern die bereits im ersten Durchgang gezeigte soziale Diskriminierung zugunsten der Eigengruppe aufrechterhalten, bringen Rückmeldungen über hohe Zuteilungen von Fremdgruppenmitgliedern die Eigengruppenbevorzugung zum Verschwinden. Ebenso haben Rückmeldungen über nur geringe Zuteilungen von Fremdgruppenmitgliedern das Fortbestehen sozialer Diskriminierung zugunsten der Eigengruppe zur Folge, während Rückmeldungen über geringe Zuteilungen von Eigengruppenmitgliedern die Bevorzugung der Eigengruppe aufheben.

Dies spricht dafür, daß von Eigengruppenmitgliedern eine Favorisierung und von Fremdgruppenmitgliedern eine Diskriminierung der eigenen Person erwartet wird, und dementsprechend kann das eigene Distributionsverhalten als ausgleichende Strategie im Sinne der der Theorie der interpersonalen Gerechtigkeit zugrundeliegenden Reziprozitätsregel erklärt werden. Das eigene diskriminerende Verhalten ist damit als ausgleichende Gerechtigkeit gerechtfertigt.

4.2.3.2. Soziale Gerechtigkeit als Erklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen

Da die Versuchsperson im Paradigma der minimalen Gruppen, wie ja bereits dargestellt wurde, keine alleinige Kontrolle über die Ge-

winndistribution hat und auch nicht weiß, wie die anderen, insbesondere die Fremdgruppenmitglieder, sich bei der Gewinndistribution verhalten werden, erscheint die equitytheoretische Erklärung wonach soziale Diskriminierung eine Reaktion auf antizipiertes Verhalten der jeweils anderen Gruppe darstellt sehr plausibel.

Andererseits könnte man annehmen, daß die durch Anonymität und fehlende Interaktion gekennzeichnete Situation im Paradigma der minimalen Gruppen eine Rechtfertigung des diskriminierenden Distributionsverhaltens gegenüber anderen unnötig macht, was den Versuchspersonen eine Abweichung von der Gleichaufteilung erleichtern sollte. Für diese Erklärung spricht eine Untersuchung von Grumbkow, Denn, Steensma und Wilke (1976), in der die Versuchspersonen vorgeblich zur Entwicklung eines Entlohnungssystems eine konstante Summe auf zwei Personen mit ungleicher Leistung aufteilen mußten. Es zeigte sich, daß bei fehlender Anonymität und der Erwartung eines Zusammentreffens mit den Entlohnten, bei dem die eigene Aufteilungsentscheidung gerechtfertigt werden sollte, im Vergleich zu einer Kontrollbedingung ohne Erwartung von Interaktion sogar eine Abweichung von einer leistungsgerechten, also zu rechtfertigenden Entlohnung in Richtung Gleichheit auftrat.

Hinsichtlich equitytheoretischer Erklärungen erscheinen die Bedingungen des Paradigmas der minimalen Gruppen für das Auftreten sozialer Diskriminierung also keineswegs als minimal.

5. SOZIALE DISKRIMINIERUNG AUS KOGNITIONSTHEORETISCHER SICHT

Unter kognitiven Theorien sollen hier Theorien der Informationsaufnahme, -verarbeitung und -speicherung verstanden werden. Ihre Anwendung auf soziale Phänomene, wie das der Diskriminierung von Fremdgruppenangehörigen, erscheint gerechtfertigt, wenn man davon ausgeht, daß auch Personen und Personengruppen Objekte der Wahrnehmung sind. Aus Wahrnehmungsexperimenten ist bekannt, daß Reizunterschiede je nach Art der Reizdarbietung verschieden beurteilt werden. So führt eine Klassifikation von Reizen, die auf einer gemeinsamen Eigenschaftsdimension variieren, dazu, daß Unterschiede zwischen Reizen derselben Klasse geringer als gleichgroße Unterschiede zwischen Reizen verschiedener Klassen gesehen werden. Diese Akzentuierungs- und Assimilierungseffekte sind bei emotional bewerteten Klassifikationen am stärksten. Die emotional sicherlich bedeutsame Klassifikation in Eigen- und Fremdgruppe läßt daher eine starke soziale Akzentuierung von Unterschieden zwischen Eigen- und Fremdgruppenmitgliedern erwarten, die auf der Verhaltensebene zu sozialer Diskriminierung führen sollte.
Eine andere Möglichkeit, soziale Diskriminierung kognitionstheoretisch zu erklären geht davon aus, daß zur kognitiven Repräsentation vertrauter Objekte mehr voneinander unabhängige Eigenschaftsdimensionen verwendet werden als von weniger vertrauten Objekten. Dem entspricht das oft beobachtete Phänomen, daß Mitglieder der eigenen Gruppe differenzierter als Mitglieder fremder Gruppen wahrgenommen werden. Dies führt nun bei der zu einer Gesamtbeurteilung notwendigen Informationsintegration, ein Mittelungsmodell der Eigenschaftsbewertungen vorausgesetzt, zu einer extremeren Bewertung von Fremdgruppenangehörigen, was sich auf der Verhaltensebene ebenso wie soziale Akzentuierung als soziale Diskriminierung äußern sollte.

5.1. Theorien der sozialen Akzentuierung

Die Theorien der sozialen Akzentuierung gehen auf kognitive Theorien zur Erklärung von Wahrnehmungsakzentuierungen zurück. Unter Wahrnehmungsakzentuierung versteht man das Phänomen, daß Reizunterschiede stärker empfunden werden als sie tatsächlich sind. Dies wurde zum Beispiel bei der Größenschätzung von Münzen beobachtet, wo man

feststellte, daß Münzen in ihrer Größe relativ zu gleichgroßen Pappscheiben überschätzt werden, wobei dieser Effekt bei Kindern armer Familien stärker als bei Kindern reicher Familien auftrat (Bruner und Goodman, 1947). Dieser Befund wurde damit erklärt, daß wertvolle Objekte in ihrer Größe relativ zu wertneutralen Objekten überschätzt werden, wobei diese Überschätzung auf einen motivationalen Einfluß zurückgeführt wurde, der bewirkt, daß der Wert des Geldes für arme Kinder höher ist.

Daß der Wert die Determinante der Größenüberschätzung darstellt, wurde durch das von Bruner und Goodman (1947) erhaltene Ergebnis bestätigt, daß die großen Münzen relativ zu den kleinen Münzen stärker überschätzt wurden. Für die Annahme, daß es sich bei der Überschätzung um einen motivationalen Einfluß handle, sprach, daß bei der Größenschätzung aus dem Gedächtnis der Effekt stärker auftrat als bei direkter Vorlage der Münzen. Weitere Untersuchungen ergaben jedoch, daß auch bei negativ bewerteten Objekten Größenüberschätzungen auftraten (Bruner und Postman, 1948) und daß darüberhinaus die Größe positiv bewerteter Objekte auch unterschätzt werden kann (Carter und Schooler, 1949). Dies zeigte, daß Akzentuierung über das Phänomen der Überschätzung wertvoller Reize hinausgeht.

Tajfel (1957) erkannte, daß Akzentuierungseffekte immer nur dann auftreten, wenn die zu beurteilenden Reize Elemente einer auf der Beurteilungsdimension variierenden Serie waren; das heißt, die zu fällenden Urteile waren keine 'absoluten', sondern 'relative' Urteile. Die Versuchspersonen beurteilten somit nicht, ob ein Gegenstand groß oder klein, sondern ob er größer oder kleiner als die anderen Elemente der Serie war. Um solche Urteile möglichst sicher fällen zu können, erscheint es sinnvoll, die Differenzen zwischen den Elementen einer Serie zu akzentuieren, und zwar umso mehr, je bedeutsamer die Unterscheidung zwischen den Elementen ist. Da eine Verwechslungsvermeidung bei wertvollen Objekten, zum Beispiel Münzen, wohl wichtiger ist als bei wertneutralen, wie zum Beispiel Pappscheiben, sollten die Größenunterschiede zwischen Münzen stärker überschätzt werden als die zwischen Pappscheiben. Genau dies zeigte sich auch bei einer entsprechenden Auswertung der alten Untersuchungen.

Voraussetzung für das Auftreten eines Akzentuierungseffektes ist

demnach, daß die Ausprägung des Reizes auf der Urteilsdimension eine Indikatorfunktion für seine Bedeutsamkeit hat oder, wie Lilli (1975) es ausdrückt, eine Kovariation zwischen einer quantitativen (zum Beispiel Größe) und einer qualitativen (zum Beispiel Wert) Dimension gegeben ist.

Allerdings ist diese Überschätzung der Reizunterschiede allein ein Resultat der Reizdifferenzierung innerhalb einer Reizserie (intraserieller Effekt). Ob es nun zwischen Serien mit Reizen identischer Ausprägung auf der quantitativen Dimension, jedoch unterschiedlicher Kovariation mit einer qualitativen Dimension zu Über- oder Unterschätzungen kommt (interserieller Effekt), hängt von der Lage des Neutralpunkts auf der qualitativen Dimension ab. Dieser Neutralpunkt (Ankerreiz, Adaptationsniveau) ist der reale oder hypothetische Standardreiz, relativ zu dem die Intensität der anderen Reize der Serie beurteilt wird. Ein Reiz dieser Intensität auf der qualitativen Dimension (Orientierungsdimension) wird nun auf der Urteilsdimension 'unverzerrt' beurteilt. Reize mit geringerer Intensität werden bei Vorliegen einer positiven Korrelation der qualitativen mit der quantitativen Dimension unterschätzt, bei Vorliegen einer negativen Korrelation dagegen überschätzt, während es bei Reizen mit stärkerer Intensität genau umgekehrt ist. Stimmt der Neutralpunkt der Orientierungsdimension mit dem Mittelpunkt der Urteilsdimension überein, kommt es gleichermaßen zu Über- und Unterschätzungen, also ausschließlich zum intraseriellen Effekt. Liegt der Neutralpunkt der Orientierungsdimension jedoch nahe einem der Pole der Urteilsdimension, kommt es fast ausschließlich zu Überschätzungen oder Unterschätzungen und damit zum Auftreten des interseriellen Effekts.

5.1.1. Die Reizklassifikationstheorie

Da in der Theorie der Differenzenakzentuierung von Tajfel (1957) die Reizdifferenzierung als ein Prozeß der kognitiven Informationsverarbeitung im Dienste einer möglichst eindeutigen Strukturierung der Umwelt gesehen wird, erscheint es naheliegend, eine weitere Optimierung dieses Prozesses durch eine Reizklassifikation anzunehmen. So ist es meistens nicht so wichtig, Einzelreize einer Reizserie zu unterscheiden, als vielmehr Klassen oder Kategorien von Reizen, zum Beispiel, ob ein gegebener Reiz über- oder unterhalb des

Neutralpunkts der Orientierungsdimension liegt. Eine solche Dichotomisierung führt dazu, daß zwischen den beiden Kategorien differenziert wird, während innerhalb der Kategorien assimiliert wird.
Diese Auswirkungen einer Reizklassifikation wurden von Tajfel (1959) und Tajfel und Wilkes (1963) in folgenden theoretischen Annahmen postuliert und von Tajfel und Wilkes (1963) experimentell überprüft:

1. Wird einer physikalisch definierten Serie von Reizen eine Klassifikation beigegeben und besteht ein direkter und konsistenter Zusammenhang zwischen Klassifikation und Reizserie, dann werden die Reize nach der Klassifikation beurteilt.
2. Besteht kein direkter und konsistenter Zusammenhang zwischen Klassifikation und Reizserie, dann hat die Klassifikation keinen Einfluß auf die beurteilten Beziehungen, die zwischen den Reizen der Serie bestehen.
3. Wenn keine Klassifikation vorhanden ist, dann werden die Reize nach ihrer physikalischen Größe beurteilt.
4. Besteht ein direkter und konsistenter Zusammenhang zwischen Klassifikation und Reizserie, dann führt dies zu einem Anwachsen der Unterschiede zwischen den Klassen (Interklassendifferenz) und zu einer Abnahme der Unterschiede innerhalb der Klassen (Intraklassendifferenz).
5. Diese Effekte treten um so stärker auf, desto mehr die Klassifikation betont wird.
6. Die Überbetonung der wahrgenommenen Unterschiede (Interklassendifferenz) und Ähnlichkeiten (Intraklassendifferenz) verstärken sich, wenn die Erfahrung mit den Reizen und der Klassifikation zunimmt.
7. Mit zunehmender Komplexität der Reize nehmen die Unterschiede zwischen den Klassen (Interklassendifferenz) und die Ähnlichkeit innerhalb der Klassen (Intraklassendifferenz) zu.

(Lilli, 1982, Seite 16)

5.1.1.1. Die Untersuchung von Tajfel und Wilkes

Tajfel und Wilkes (1963) überprüften die Annahmen eins bis sechs der Reizklassifikationstheorie, indem sie ihre Versuchspersonen die Länge von Linien schätzen ließen. Reizmaterial war eine Serie von acht Linien, die in der Länge jeweils um 5 Prozent zunahmen. Jede

Linie war einzeln diagonal auf einen relativ zur Linienlänge übergroßen Karton gezeichnet. Dies sollte die Einschätzung der Längenunterschiede zwischen den einzelnen Linien erschweren. In einer Lernphase wurden in einem ersten Experiment zunächst die Klassifikationsbedingungen hergestellt. Dazu wurden den Versuchspersonen zuerst die vier längeren und danach die vier kürzeren Linien in aufsteigender Reihenfolge, sodann die vier kürzeren und danach die vier längeren Linien in absteigender Reihenfolge gezeigt, wobei in einer Bedingung mit systematischer Klassifikation (S-Bedingung) die kürzeren und die längeren Linien mit unterschiedlichen Buchstaben gekennzeichnet waren (A beziehungsweise B), in einer Bedingung mit randomisierter Klassifikation (R-Bedingung) jede Linie in zufälliger Reihenfolge einmal mit A und einmal mit B gekennzeichnet war und in einer nicht klassifizierten Bedingung keinerlei Kennzeichnung mit Buchstaben vorgenommen wurde. In einem zweiten Experiment wurde das Reizmaterial in der Lernphase nicht sukzessiv, sondern simultan dargeboten, indem die Kartons mit den Linien auf lange Tische gelegt wurden, wobei die längste Linie neben der kürzesten und die zweitlängste neben der zweitkürzesten usw. lag. In diesem zweiten Experiment gab es nur zwei experimentelle Bedingungen, nämlich mit systematischer beziehungsweise ohne systematische Klassifikation.

Der Lernphase folgte in beiden Experimenten die Urteilsabgabe. Dabei wurde den Versuchspersonen jede der acht Linien in zufälliger Reihenfolge sechsmal präsentiert, so daß jede Versuchsperson 48 Längenschätzurteile (in Zentimeter) abgeben mußte. In beiden Experimenten fand eine zweite Messung eine Woche nach der ersten statt, bei der den Versuchspersonen vor ihrer Urteilsabgabe alle Linien simultan in der für das zweite Experiment beschriebenen Art und Weise dargeboten wurden. Die Urteilsabgabe selbst entsprach der des ersten Termins, wobei jedoch für die Versuchspersonen des ersten Experiments nach dem sechsten Durchgang fünf weitere folgten, um den Einfluß der Erfahrung zu überprüfen.

Die Ergebnisse der beiden Experimente lassen folgende Bewertung der Hypothesen der Reizklassifikationstheorie zu:

Da die drei experimentellen Bedingungen des ersten Experiments den in den ersten drei Hypothesen genannten Klassifikationsbedingungen

entsprachen, konnte die in der vierten Hypothese postulierte Auswirkung der Reizklassifikation überprüft werden. Als Maß für die Interklassendifferenz wurde die Differenz der Schätzwerte der längsten kurzen (Nr.4) und der kürzesten langen (Nr.5) Linie gewählt, während die Intraklassendifferenz als Mittelwert der Differenzen der Schätzwerte der jeweils benachbarten Reize innerhalb der Kategorie der kurzen beziehungsweise langen Linien erhoben wurde.
Hypothese vier ließ sich nur für die Interklassendifferenz, nicht jedoch für die Intraklassendifferenz bestätigen, wobei für letztere sich statt einer Abnahme sogar eine Zunahme zeigte. Die in der Hypothese fünf postulierte Auswirkung der Betonung der Klassifikation wurde durch einen Vergleich der Schätzurteile der Versuchspersonen mit sukzessiver versus simultaner Reizdarbietung in der Lernphase überprüft. Diese Art der Operationalisierung erbrachte jedoch keinen Hinweis auf die Gültigkeit der Annahme.
Die Verstärkung der Inter- sowie Intraklassendifferenz durch größere Erfahrung mit der Reizklassifikation, die in der Hypothese sechs angenommen wird, konnte durch einen Vergleich der Schätzurteile der ersten sechs mit den weiteren fünf Durchgängen der zweiten Messung des ersten Experiments bestätigt werden, nicht jedoch durch einen Vergleich der Schätzurteile der ersten mit denen der zweiten Messung.

5.1.1.2. Der Einfluß emotionaler Bewertung

Aufgrund der Ergebnisse von Tajfel und Wilkes (1963) läßt sich sagen, daß die Reizklassifikationstheorie, was die Zunahme der Interklassendifferenz (Differenzenakzentuierung) betrifft, bestätigt scheint, während die Abnahme der Intraklassendifferenz (Differenzenassimilierung) nicht nachgewiesen werden konnte. Lilli (1982) führt dies darauf zurück, daß intrakategoriale Assimilationstendenzen nur bei wertbehafteten Kategorien auftreten und ergänzt die Hypothesen der Reizklassifikationstheorie daher um die folgende:
"Sind Reizserie und Klassifikation nur physikalisch definiert und erhalten keinen emotionalen Wert, dann nehmen mit wachsender Interklassendifferenz auch die Unterschiede innerhalb der Klassen (Intraklassendifferenz) zu." (Lilli, 1982, Seite 20)
Demnach sollte die von der Reizklassifikationstheorie postulierte

Verringerung von Unterschieden innerhalb der Reizklassen vor allem bei emotional bedeutsamen Kategorisierungen auftreten. Dies konnte von Tajfel, Sheikh und Gardner (1964) in einem Experiment zu nationalen Stereotypen nachgewiesen werden. Da ja nationale Stereotype auf der tatsächlichen oder vermuteten Korrelation einer Eigenschaftsdimension mit einer Kategorie (Nationalität) beruhen, sollte man, ausgehend von der Reizklassifikationstheorie, erwarten, daß Angehörige verschiedener Nationen auf den Eigenschaftsdimensionen, die Bestandteil eines der beiden Stereotype sind, unterschiedlicher beurteilt werden als auf denjenigen, die nicht zu den Stereotypen gehören (Interkategorialer Effekt). Andererseits sollten Angehörige derselben Nation auf den Eigenschaftsdimensionen, die Bestandteil des jeweiligen nationalen Stereotyps sind, ähnlicher beurteilt werden als auf den Eigenschaftsdimensionen, die nicht Bestandteil des Stereotyps sind (Intrakategorialer Effekt).

Tajfel et al. (1964) untersuchten den intrakategorialen Effekt bei der Beurteilung von vier direkt beobachteten Interviews über kulturelle Präferenzen mit zwei Indern und zwei Kanadiern durch kanadische Versuchspersonen. Es konnte gezeigt werden, daß sowohl die beiden Inder als auch die beiden Kanadier bezüglich stereotyper Eigenschaften ähnlicher beurteilt wurden als hinsichtlich nicht stereotyper Eigenschaften. Allerdings wurde zwischen den beiden Kanadiern, also Eigengruppenmitgliedern, stärker differenziert als zwischen den beiden Indern, also Fremdgruppenmitgliedern.

Sieht man einmal davon ab, daß die Kanadier sich tatsächlich ähnlicher gewesen sein könnten, läßt sich dieses stärkere Auftreten des Intraklasseneffektes bei Fremdgruppenmitgliedern damit erklären, daß bei der Beurteilung von Mitgliedern der eigenen Gruppe differenzierende Reizbedingungen gegeben sind, das heißt interindividuelle Vergleiche vorgenommen werden, während bei der Beurteilung von Fremdgruppenmitgliedern klassifizierende Reizbedingungen vorliegen, das heißt interkollektive Vergleiche vorgenommen werden. Leider wurde in der Untersuchung kein Interklasseneffekt berechnet, so daß die von der Reizklassifikationstheorie postulierte gleichzeitige Abnahme von Intraklassendifferenzen und Zunahme der Interklassendifferenz nicht nachgewiesen werden konnte.

Dies geschah in der Diplomarbeit von Müller (Müller, 1977, zitiert

nach Lilli, 1982), der die Fläche von fünf großen und fünf kleinen Ländern absolut (in Quadratkilometer) und relativ (Ähnlichkeitsurteile) schätzen ließ. Für beide Variablen erhielt er bei systematischer Klassifikation im Vergleich zu einer unklassifizierten Bedingung sowohl eine Vergrößerung der Interklassendifferenz als auch eine Verringerung der Intraklassendifferenzen. Daß bei einer emotional bedeutsamen Reizklassifikation nicht nur Inter- und Intraklasseneffekt gemeinsam auftreten, sondern auch in der von der Reizklassifikationstheorie postulierten reziproken Beziehung zueinander stehen, konnten Lilli und Lehner (1971) in einer Untersuchung nachweisen, in der die Stärke des Zusammenhangs zwischen Kategorie und Eigenschaftsdimension manipuliert wurde. Wenn die wahrgenommenen Unterschiede zwischen den Klassen zunahmen, wurden die Unterschiede innerhalb der Klassen geringer gesehen.

Somit ist die Hypothese sechs der Reizklassifikationstheorie, die sich auf die Auswirkungen der Reizkomplexität bezieht, die einzige unbestätigte. Zwar hat Lilli (1970) versucht, die Auswirkungen der Reizkomplexität auf die wahrgenommenen Inter- und Intraklassendifferenzen zu überprüfen, jedoch keinen signifikanten Effekt seiner Reizkomplexitätsmanipulation finden können. Lilli (1982) führt dies, da ein nichtsignifikanter Effekt in der erwarteten Richtung vorlag, darauf zurück, daß die operationalen Abstufungen der Reizkomplexität zu eng waren.

Es steht dennoch außer Frage, daß die Theorie der Reizklassifikation, die ja ursprünglich für die Beurteilung klassifizierter physikalischer Reize formuliert wurde, auch auf soziale Kategorisierungen und damit auf komplexes und wertbehaftetes Reizmaterial anwendbar ist. (siehe Tajfel, 1969, 1975a)

Strittig ist jedoch, ob eine solche kognitive Theorie hinreichend zur Erklärung von Vorurteilen und sozialer Diskriminierung ist. Tajfel (1981) sieht in ihr lediglich eine Theorie zur 'kognitiven Ätiologie' von Vorurteilen, während Doise (1978) seine auf Tajfels Theorie der Reizklassifikation aufbauende Theorie der kategorialen Differentiation auch auf den evaluativen und verhaltensmäßigen Bereich ausdehnt und sie damit auch auf soziale Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen anwendbar macht.

5.1.2. Die Theorie der kategorialen Differentiation

Doise (1978) faßt seine Auffassung in sechs Thesen zusammen:

1. Differentiation of aspects of the social reality occurs in association with other differentiations relevant to the same reality, just as, according to the model provided by the categorisation process, perceptual differentiations occur in association with other perceived differentiations.
2. Category differentiation gives rise to behavioural, evaluative and representational differentiations.
3. Category differentiation takes place within the fields of behaviour, evaluation and representations as well as between these fields. Differentiation in one field may therefore be associated with differentiation in another field.
4. When there is differentiation at one of these three levels (behavioural, evaluative or representational) there is a tendency for corresponding differentiations to be made at the other levels.
5. Differentiation at the behavioural level has a stronger effect on the development of other differentiations than differentiation at the other two levels.
6. Differentiations produced by different social membership, common to a number of individuals, associate individual differentiations with social differentiations. Category differentiation is therefore a social psychological process relating individual activities to social activities through evaluations and representations. (Seite 152)

Der Prozeß der kategorialen Differentiation wird von Doise in Anlehnung an Holzkamp (1973) als ein Resultat der phylogenetischen Entwicklung der sensorischen Wahrnehmung und der damit verbundenen Notwendigkeit, Reizunterschiede und Reizähnlichkeiten zu akzentuieren, beschrieben. Kategoriale Differentiation tritt nach Doise jedoch nicht nur bei Perzeptionen und kognitiven Repräsentationen auf, sondern ebenso bei Evaluationen und sozialen Interaktionen. Unter dem Einfluß der Dreikomponentenauffassung der Einstellung (Rosenberg und Hovland, 1960) nimmt Doise eine wechselseitige Beeinflussung der kognitiven, evaluativen und verhaltensmäßigen Ebene bei der katego-

rialen Differentiation an.

Wenn auch der Ursprung der kategorialen Differentiation auf jeder der drei Ebenen liegen kann, erscheint es naheliegend, ihn, insbesondere was soziale Vorurteile angeht, auf der evaluativen Ebene zu suchen. So konnten Tajfel und Jahoda (Tajfel und Jahoda, 1966, zitiert nach Stroebe, 1980) zeigen, daß bereits Kinder im Alter von sechs bis sieben Jahren zwischen Nationen evaluativ differenzierten, obwohl sie über die entsprechenden Länder keinerlei Wissen besaßen und deshalb auch nicht in der Lage waren, auf der repräsentationalen Ebene, zum Beispiel was die Fläche der Länder betrifft, adäquat zu differenzieren. Selbst bei Vorliegen entsprechender Information aufgrund einer evaluativen Differentiation Urteilsverzerrungen auftreten, konnte Marchand (1970) zeigen. Gegenüber einer Bedingung mit neutraler Klassifikation wurde in einer Bedingung mit evaluativ bedeutsamer Klassifikation die Interklassendifferenz bei der Flächenschätzung kleiner versus großer Quadrate als größer wahrgenommen (Marchand, 1970).

Doise (1978) versucht seine Annahme der wechselseitigen Beeinflussung kategorialer Differentiationen auf der kognitiven, evaluativen und verhaltensmäßigen Ebene durch die Reinterpretation früherer Untersuchungen zu belegen. So ist für ihn die Einführung inkompatibler Ziele bei Sherif et al. (1961) nichts anderes als eine kategoriale Differentiation auf der Verhaltensebene, die dann eine Differentiation auf der evaluativen Ebene nach sich zieht, während andererseits die Beobachtung, daß Überzeugungsinkongruenz zu aggressivem Verhalten führt (Mannheim, 1960), als Auswirkung einer kategorialen Differentiation im evaluativen Bereich auf den Verhaltensbereich interpretiert wird.

5.1.2.1. Kategoriale Differentiation im Paradigma der minimalen Gruppen

Die soziale Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen wird dann entsprechend als Auswirkung einer kategorialen Differentiation im kognitiv repräsentationalen Bereich auf Bewertung und Verhalten angesehen. Die Frage, warum kognitive Differentiation mit Abwertung und diskriminierendem Verhalten einhergeht, wird von Doise nicht beantwortet. Es liegt jedoch nahe, hierfür Prinzipien kognitiver

Konsistenz verantwortlich zu sehen.

Daß allerdings auch eine positive Bewertung der Fremdgruppe möglich ist, zeigt eine Untersuchung von Doise und Sinclair (1973), in der die Bewertung der Eigen- und Fremdgruppe bei Gymnasiasten und Lehrlingen in vier verschiedenen experimentellen Bedingungen erhoben wurde. In einer Nichtbegegnungsbedingung mußten die Versuchspersonen zunächst die Eigengruppe beurteilen, bevor die Fremdgruppe erwähnt und deren Beurteilung erbeten wurde. In einer symbolischen Begegnungsbedingung wurde den Versuchspersonen von Anfang an gesagt, daß sie beide Gruppen beurteilen müßten. In einer individuellen Begegnungsbedingung trafen ein Gymnasiast und ein Lehrling zusammen und mußten danach jeder für sich die Eigen- und Fremdgruppe beurteilen. In einer vierten, der kollektiven Begegnungsbedingung, trafen zwei Gymnasiasten und zwei Lehrlinge zusammen, die dann ebenfalls jeder für sich die Eigen- und die Fremdgruppe beurteilen mußten.

Während also in der Nichtbegegnungsbedingung und der individuellen Begegnungsbedingung die Kategorienzugehörigkeit nicht hervorgehoben wurde und sich folglich auch nicht als kategoriale Differentiation auf die Bewertung von Eigen- und Fremdgruppe auswirken sollte, war sie in der symbolischen und der kollektiven Begegnungsbedingung offensichtlich, was zu einer evaluativen Differentiation führen sollte. Diese Erwartungen ließen sich jedoch nur für die Gymnasiasten bestätigen. Die Lehrlinge zeigten in allen Bedingungen eine evaluative Differentiation, die sich jedoch außer in der symbolischen Begegnungsbedingung in einer Höherbewertung der Fremdgruppe äußerte. Die daraus resultierende Annahme, daß für unterprivilegierte Gruppen die Gruppenmitgliedschaft (kategoriale Differentiation) höhere Salienz besitzt, erklärt allerdings nicht, wieso dies in der symbolischen Begegnungsbedingung zur Eigengruppenbevorzugung, in den anderen Bedingungen aber zur Fremdgruppenbevorzugung führt. Hierbei muß jedoch beachtet werden, daß Doise und Sinclair (1973) die evaluative Differentiation über mehrere Dimensionen summierten. Bildet man nämlich für jede der verwendeten Dimensionen einen eigenen Differenzwert der Bewertungen von Eigen- und Fremdgruppe, wie dies van Knippenberg und Wilke (1979) in einer Reanalyse der Daten von Doise und Sinclair (1973) taten, sieht man, daß entgegen den Erwartungen der Theorie der kategorialen Differentiation in der symboli-

schen Begegnungsbedingung relativ zur Nichtbegegnungsbedingung Unterschiede zwischen den Gruppen sowohl vergrößert als auch verkleinert wurden. So wurden zum Beispiel auf Eigenschaftsdimensionen, bei denen beide Gruppen bezüglich ihrer unterschiedlichen Position übereinstimmten, für die Eigengruppe positive Unterschiede akzentuiert, während negative Unterschiede unverändert blieben oder sogar verringert wurden. Dies zeigt, daß hier offenbar weitere Einflußgrößen wirksam sind, die von einer kognitiven Theorie, wie die der kategorialen Differentiation, nicht mehr erfaßt werden. Dies veranlaßte ja auch Tajfel, seine kognitive Theorie der Reizklassifikation nicht weiter auf Intergruppenphänomene anzuwenden und einen sozial-kognitiven, motivationalen Ansatz der Intergruppendiskriminierung zu entwickeln.

5.1.2.2. Der Kreuzkategorisierungseffekt

Auf dieser Grundlage wurde dann auch die kognitive Erklärung sozialer Diskriminierung durch die Theorie der kategorialen Differentiation von Doise und die motivationale Erklärung sozialer Diskriminierung durch die Theorie der sozialen Identität von Tajfel als miteinander unvereinbar angesehen, insbesondere für die Erklärung des sogenannten Kreuzkategorisierungseffekts. Kreuzkategorisierung ist bei Vorliegen orthogonaler Kategorisierungskriterien gegeben, was dazu führt, daß Elemente, die nach einem Kategorisierungskriterium zu verschiedenen Kategorien gehören, nach einem anderen Kategorisierungskriterium einer gemeinsamen Kategorie angehören.

Aus Alltagsbeobachtungen und kulturanthropologischen Untersuchungen von Gesellschaftsstrukturen (siehe dazu Le Vine, 1965) sowie experimentellen Untersuchungen zur sozialen Distanz (siehe dazu Triandis und Triandis, 1960, 1965) ist bekannt, daß die gleichzeitige Zugehörigkeit von Eigen- und Fremdgruppenmitgliedern zu einer gemeinsamen Gruppe die soziale Diskriminierung zu verringern vermag. Tatsächlich ist die Zugehörigkeit zu sozialen Gruppen oder Kategorien ja so vielfältig, daß wohl kaum ein Mensch für einen anderen in jeder Hinsicht Fremdgruppenmitglied ist, also nichts mit dem anderen gemeinsam besitzt. Je nachdem, welche Kategorienzugehörigkeit aktuell salient, das heißt in einer bestimmten Situation als bedeutsam erachtet wird, wird es zu einer Betonung der Unterschiede (Inter-

klasseneffekt) oder der Gemeinsamkeiten (Intraklasseneffekt) kommen. Geht man nun davon aus, daß zwei unkorrelierte dichotome Kategorienzugehörigkeiten gleicher Bedeutsamkeit gegeben sind, es also gleich viele Personen gibt, die nach beiden Kategorisierungskriterien zur Eigen- oder zur Fremdgruppe beziehungsweise nach dem einen Kategorisierungskriterium zur Eigen- und nach dem anderen zur Fremdgruppe gehören, sollte diese Kreuzkategorisierung nach dem Prinzip der kategorialen Differentiation zu einer Aufhebung der gegenläufigen Differenzenassimilationseffekte (Intraklasseneffekte) und Differenzenakzentuierungseffekte (Interklasseneffekte) führen und damit das Verschwinden der sozialen Diskriminierung zwischen Eigen- und Fremdgruppenmitgliedern zur Folge haben. (siehe Abbildung 9)

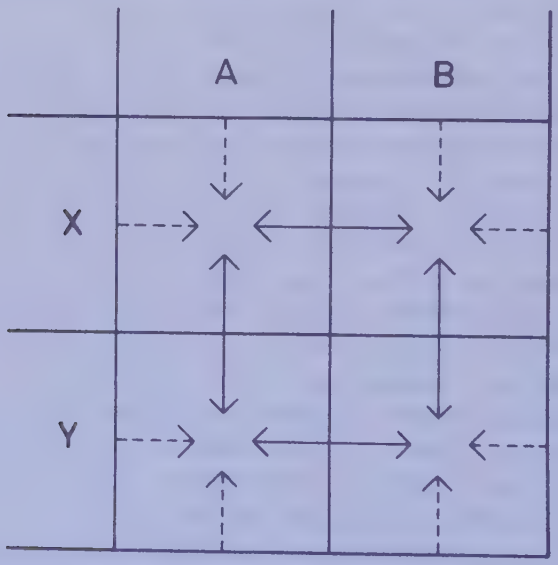

Abbildung 9: Die kompensatorische Wirkung von Inter- und Intraklasseneffekt bei Kreuzkategorisierungen.
------ Intraklasseneffekt
_____ Interklasseneffekt

Diese Annahme wurde von Deschamps und Doise (1978) an 120 neun- bis zehnjährigen Schülerinnen und Schülern in Genf untersucht. Es wurden insgesamt zehn Gruppen mit je sechs Jungen und Mädchen gebildet. Sie wurden so um einen quadratischen Tisch gesetzt, daß sich jeweils

drei Jungen und drei Mädchen gegenübersaßen. In fünf der zehn Gruppen wurden drei Jungen und drei Mädchen mit roten Kugelschreibern und die übrigen drei Jungen und Mädchen mit blauen Kugelschreibern versehen, so daß ihnen mitgeteilt werden konnte, sie gehörten nun zur 'roten' beziehungsweise 'blauen' Gruppe. Somit gab es zwei experimentelle Bedingungen, eine mit einfacher Kategorisierung in Jungen und Mädchen und eine mit Kreuzkategorisierung in 'rote' und 'blaue' Jungen beziehungsweise Mädchen.

Die Kinder mußten sich im folgenden individuell mit einfachen Papier- und Bleistiftaufgaben beschäftigen, die danach ausgesucht waren, daß sie weder männlich noch weiblich wirkten. Im Anschluß daran mußte jede Versuchsperson die Leistung aller zwölf Teilnehmer beurteilen. Dabei zeigte sich in der Bedingung mit einfacher Kategorisierung ein signifikanter Diskriminierungseffekt zugunsten der Eigengruppe, während in der Bedingung mit Kreuzkategorisierung weder ein Diskriminierungseffekt bezüglich der Geschlechts- noch der Gruppenzugehörigkeit auftrat, obwohl durch die in einem zweiten Fragebogen von den Versuchspersonen erbetene Kennzeichnung positiver und negativer Eigenschaftsbegriffe als männlich beziehungsweise weiblich deutlich wurde, daß die generelle Bevorzugung des eigenen Geschlechts davon in keiner Weise berührt wurde.

Einen weiteren Hinweis darauf, daß Kreuzkategorisierungen soziale Diskriminierung vermindern, liefert ein Experiment von Commins und Lockwood (1978) mit protestantischen und katholischen Schülern in Nordirland. Der Versuchsablauf entsprach den Regeln des Paradigmas der minimalen Gruppen, wobei als Kategorisierungskriterium die vorgebliche Über- beziehungsweise Unterschätzung von Punktmengen gewählt wurde. Es gab drei experimentelle Bedingungen: Eine mit ausschließlich protestantischen, eine mit ausschließlich katholischen und eine mit je zur Hälfte protestantischen beziehungsweise katholischen Versuchspersonen. Allerdings wurde auf die Religionszugehörigkeit nicht explizit hingewiesen, da man davon ausging, daß dies in Belfast überflüssig sei. Dadurch wurde den Teilnehmern in der gemischten Bedingung auch nicht bekannt, wie sich Protestanten und Katholiken auf die Gruppen der Über- beziehungsweise Unterschätzer verteilten, so daß nicht ausgeschlossen werden kann, daß eine Korre-

lation zwischen beiden Kategorienzugehörigkeiten vermutet wurde, also keine echte Kreuzkategorisierung vorlag. Dennoch zeigte sich in der gemischten Bedingung im Vergleich zu den beiden homogenen Bedingungen, wenn auch nicht signifikant, eine geringere Diskriminierung. Brown und Turner (1979) widersprechen nun der aus Doises Theorie der kategorialen Differentiation abgeleiteten Annahme der diskriminierungsreduzierenden Wirkung von Kreuzkategorisierungen und postulieren, ausgehend von Tajfels Theorie der sozialen Identität, sogar eine Verstärkung der Diskriminierung zwischen den Gruppen, die nach beiden Kategorisierungsbedingungen Fremdgruppen sind, gegenüber denjenigen, die nur nach einem Kriterium Fremdgruppen sind.
Da in der Theorie der sozialen Identität nur ein Differenzenmaximierungseffekt zwischen den Kategorien, jedoch kein Differenzenminimierungseffekt innerhalb der Kategorien angenommen wird, ist eine Reduzierung sozialer Diskriminierung bei Kreuzkategorisierungen nicht möglich, sehr wohl aber eine Verstärkung der sozialen Diskriminierung, wenn man ein additives Zusammenwirken der beiden Differenzenmaximierungseffekte annimmmt. So kommen Brown und Turner (1979) für die Theorie der sozialen Identität von Tajfel und die Theorie der kategorialen Differentiation von Doise zu unterschiedlichen Vorhersagen bezüglich der Auswirkung von Kreuzkategorisierungen auf die soziale Diskriminierung.
Ihre als Vorhersagen der Theorie der kategorialen Differentiation ausgegebenen Annahmen haben allerdings nur Popanzfunktion. Jedenfalls sind sie aus der Theorie nicht ableitbar. Zwar sagen Brown und Turner richtig vorher, daß gegenüber Gruppen, die nach einem der beiden Kategorisierungskriterien Eigen-, nach dem anderen jedoch Fremdgruppe sind, keine soziale Diskriminierung auftreten sollte, nehmen dies allerdings auch gegenüber Gruppen an, die nach beiden Kategorisierungskriteriuen Fremdgruppe sind, obwohl hier keine Kompensation von Inter- und Intraklasseneffekt möglich ist. Somit reduziert sich der Widerspruch zwischen der Theorie der kategorialen Differentiation und der Theorie der sozialen Identität darauf, daß aufgrund der ersten Theorie keine Diskriminierung zwischen der eigenen Gruppe und einer nach einem Kategorisierungskriterium eigenen, dem anderen jedoch fremden Gruppe erwartet wird, nach der letzteren aber eine der unidimensionalen Kategorisierung entsprechende soziale

Diskriminierung auftreten sollte. Allerdings hat auch diese von Brown und Turner aufgestellte Annahme mit der Theorie der sozialen Identität ebensowenig zu tun wie die vorher erwähnte Annahme mit der Theorie der kategorialen Differentiation. Dennoch erscheint die Frage nach der Auswirkung von Kreuzkategorisierungen auf die soziale Diskriminierung interessant genug, um hier weiterverfolgt zu werden. Brown und Turner (1979) überprüften ihre 'widersprüchlichen' Annahmen in einem Experiment mit Schülerinnen und Schülern im Alter von zwölf bis dreizehn Jahren. Zur Kategorisierung wurde die Präferenz für Landschaftsfotografien benutzt, die vorgeblich zwei verschiedene Landschaften, aufgenommen von zwei verschiedenen Fotografen, darstellten. Auf diese Weise konnte eine Kreuzkategorisierung erreicht werden, bei der jede Versuchsperson einer von vier Gruppen angehörte, je nachdem, welche Landschaft und welchen Fotografen sie bevorzugte. In einer Bedingung mit einfacher Kategorisierung wurde je zur Hälfte vorgeblich die Landschafts- beziehungsweise Fotografenpräferenz zur Grundlage der Gruppeneinteilung gemacht.
In einer zweiten Phase des Experiments mußten die Versuchspersonen eine sogenannte Wahrnehmungsfähigkeitsaufgabe durchführen, die darin bestand, zehn auf eine Leinwand projizierte achtstellige Zahlen zu erkennen. Für jede erkannte Ziffer gab es einen Punkt, so daß jede Versuchsperson maximal achtzig Punkte erreichen konnte. Der Versuchsleiter war bemüht, die Bedeutung der Gruppenzugehörigkeit zu erhöhen, indem er sagte, daß er daran interessiert sei zu sehen, welche der vier Gruppen besser abschneide. Danach wurde den Versuchspersonen mitgeteilt, daß keine Zeit sei auszuwerten, welche der Gruppen nun tatsächlich besser gewesen sei, daß man jedoch gerne wüßte, wie die Teilnehmer dies einschätzten. Zu diesem Zweck sollten die Versuchspersonen zum einen die Teilnehmer individuell beurteilen durch Einschätzen der von der jeweiligen Person erkannten Anzahl von Ziffern und zum anderen die durchschnittliche Gruppenleistung beurteilen, indem sie aus zwei Typen von Distributionsmatrizen (INFAV versus F und MDI versus MIP+MJP) jeweils den Distributionsquotienten auswählten, der ihrer Meinung nach dem tatsächlichen Leistungsverhältnis der beiden Gruppen am nächsten kam. Dabei wurden in der Bedingung mit einfacher Kategorisierung Mitglieder der eigenen sowie

der fremden Gruppe beurteilt. In der Bedingung mit Kreuzkategorisierung hatte ein Viertel aller Versuchspersonen jeder Gruppe die Mitglieder aller vier Gruppen zu beurteilen, was der Situation im Experiment von Deschamps und Doise (1978) entsprach. Die restlichen drei Viertel der Versuchspersonen mußten außer den Mitgliedern der nach beiden Kategorisierungskriterien eigenen Gruppe nur eine Fremdgruppe beurteilen, und zwar je zu einem Drittel Mitglieder der nach dem ersten Kategorisierungskriterium eigenen und dem zweiten Kategorisierungskriterium fremden beziehungsweise Mitglieder der nach dem ersten Kategorisierungskriterium fremden und dem zweiten Kategorisierungskriterium eigenen Gruppe beziehungsweise Mitglieder der nach dem ersten und zweiten Kategorisierungskriterium fremden Gruppe. Als weitere abhängige Variable diente ein Rating der Gruppenpräferenz, wobei die Versuchspersonen der Bedingung mit Kreuzkategorisierung alle vier Gruppen, die Versuchspersonen der Bedingung mit einfacher Kategorisierung jedoch nur die beiden für sie relevanten Gruppen einschätzen mußten. Es zeigte sich, daß von allen fünf experimentellen Bedingungen nur in der Bedingung, in der Mitglieder der nach beiden Kategorisierungskriterien eigenen Gruppe mit Mitgliedern der nach beiden Kategorisierungskriterien fremden Gruppe verglichen wurden, eine signifikante Diskriminierung bei der individuellen Beurteilung zugunsten der Eigengruppenmitglieder auftrat.

Bei der Gruppenbeurteilung mit Hilfe der beiden Distributionsmatrizen zeigte sich zwischen der Bedingung mit einfacher Kategorisierung und den Bedingungen mit Kreuzkategorisierung kein Unterschied. In den vier Bedingungen mit Kreuzkategorisierung erwiesen sich alle vier möglichen Strategien (F, INFAV, MDI, MIP+MJP) als signifikant wirksam. Lediglich in der Bedingung, in der die Mitglieder aller vier Gruppen beurteilt wurden, waren die diskriminierenden Strategien (INFAV und MDI) nicht signifikant. Das Rating der Kategorienpräferenz erbrachte für alle Bedingungen eine signifikante Bevorzugung der eigenen gegenüber der fremden Gruppe. Allerdings war dieser Effekt bei den Versuchspersonen in der Bedingung mit einfacher Kategorisierung mehr als doppelt so stark wie in der Bedingung mit Kreuzkategorisierung. Trotz dieser Ergebnisse versuchen die Autoren mit einer Mischung aus Ignoranz und Chuzpe, den kognitiven Ansatz Doises als widerlegt und den motivationalen Ansatz Tajfels als

bestätigt darzustellen. Sie erklären die Ergebnisse von Deschamps und Doise (1978) und ihre eigene Replikation dieser Ergebnisse als durch kognitive Komplexität der Beurteilungsaufgabe und nicht durch gegenläufige Effekte kategorialer Differentiation verursacht, obwohl eine Untersuchung von Deschamps (1977) zu einem gegenteiligen Schluß kommt. Es bleibt festzuhalten, daß die Frage, ob soziale Diskriminierung zumindest im Rahmen des Paradigma der minimalen Gruppen primär durch kognitive oder motivationale Prozesse determiniert wird, ungeklärt bleibt, wobei vor allem die Frage nach den Auswirkungen von Kreuzkategorisierungen auf die soziale Diskriminierung weiterer Aufklärung bedarf.

5.1.3. Soziale Akzentuierung als Erklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen

Die Erklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen mit den Theorien sozialer Akzentuierung geht davon aus, daß die Gruppenzugehörigkeit mit einer bewerteten Eigenschaftsdimension kovariiert, was das Auftreten eines Intra- und Interklasseneffektes zur Folge hat. Der Interklasseneffekt, also die Akzentuierung von Unterschieden, sollte sich bei der evaluativ bedeutsamen Gewinndistribution zwischen Eigen- und Fremdgruppe in einer sozialen Diskriminierung zugunsten der positiv bewerteten Gruppe äußern, bei der es sich gemäß einer rein kognitiven Erklärung nur zufällig, also in der Hälfte der Fälle um die Eigengruppe handeln sollte.

Problematisch wird diese Erklärung dann, wenn keine mit der Gruppenzugehörigkeit kovariierende Eigenschaftsdimension existiert, wie dies bei den zufallskategorisierten Gruppen in der Untersuchung von Billig und Tajfel (1973) gegeben war. In einem solchen Fall muß auf Doises Zusatzannahme der Konsistenz zwischen repräsentationaler, evaluativer und verhaltensmäßiger Ebene zurückgegriffen werden, die auch erklären könnte, warum Eigengruppenmitglieder Fremdgruppenmitgliedern vorgezogen werden.

Tendenzen zur kognitiven Akzentuierung von Unterschieden sollten jedoch vor allem dann auftreten, wenn die Gruppen sich auf einer bewerteten gemeinsamen Eigenschaftsdimension nur wenig voneinander unterscheiden. Die Zugehörigkeit des Distributors zu einer der beiden Gruppen sollte dabei keine notwendige Voraussetzung eines Akzen-

tuierungseffektes und damit sozialer Diskriminierung bei der Gewinndistribution zwischen Personen verschiedener (Fremd)gruppen sein. Im Sinne der Theorien sozialer Akzentuierung ist also Kategorisierung 'per se' tatsächlich eine hinreichende Bedingung sozialer Diskriminierung.

5.2. Theorien der sozialen Differenzierung

Im folgenden soll ein weiterer kognitionstheoretischer Ansatz zur Erklärung sozialer Diskriminierung dargestellt werden, der als eine Weiterentwicklung der Theorien zur sozialen Akzentuierung gesehen werden kann. Während diese soziale Diskriminierung als Akzentuierung interkategorialer Unterschiede auf einer mit einer Kategorisierung kovariierenden Wertedimension sehen, ist sie für die Theorien sozialer Differenzierung die Folge unterschiedlicher kognitiver Repräsentation der mit der Kategorienzugehörigkeit kovariierenden Dimensionen.

Diese Unterschiedlichkeit kognitiver Repräsentation bezieht sich unter anderem auf die Anzahl unabhängiger Dimensionen des Stereotyps. Ein Stereotyp ist aus kognitionstheoretischer Sicht ein kognitives Schema über den tatsächlichen oder vermeintlichen Zusammenhang zwischen der Kategorienzugehörigkeit eines Elements und seiner Position auf einer oder mehreren Eigenschaftsdimensionen.

Die Theorien der sozialen Akzentuierung beschreiben und erklären nun die Diskriminierung zwischen den der jeweiligen Kategorie zugehörigen beziehungsweise nichtzugehörigen Elementen als Prozeß der Differenzenakzentuierung zwischen und der Differenzenassimilierung innerhalb der Kategorien auf den einzelnen Dimensionen des betreffenden Stereotyps. Die Theorien der sozialen Differenzierung beschreiben und erklären dagegen die Struktur sozialer Stereotype sowie die davon abhängigen Prozesse der Urteilsbildung. Die Prozesse der Urteilsbildung über Elemente von Kategorien werden dabei als Integration der Einzelurteile auf den verschiedenen Dimensionen des Stereotyps gesehen. Die Bewertungsextremität dieses Gesamturteils hängt nun, ein Modell der Mittelung ungewichteter Einzelurteile vorausgesetzt (siehe zum Beispiel Anderson, 1965, 1974), von der Dimensionalität beziehungsweise Komplexität des kognitiven Schemas ab. Diese

Kognitive Komplexität wird dabei sowohl von Persönlichkeitseigenschaften des Beurteilers (kognitiver Stil) wie auch von seiner Vertrautheit mit den Beurteilungsobjekten beeinflußt. Dieser erste eher differentialpsychologische Aspekt der kognitiven Komplexität wurde zum Beispiel von Wiggins, Hoffman und Taber (1969) untersucht. Im Zusammenhang mit der sozialen Diskriminierung von Fremdgruppenangehörigen ist jedoch eher der zweite Aspekt bedeutsam.

5.2.1. Vertrautheit und soziale Diskriminierung

Größere Vertrautheit mit einer Kategorie, das heißt mehr und breitere Erfahrungen mit ihren Elementen, führt zur Benutzung einer größeren Anzahl von Urteilsdimensionen und damit zur Fähigkeit, besser zwischen den Elementen der Kategorie differenzieren zu können. Wenn man nun davon ausgeht, daß eine Person mehr Angehörige der eigenen als einer fremden Gruppe kennt und mit diesen häufigeren Kontakt über verschiedenen Situationen hinweg hat, kommt man zu der Annahme, daß Eigengruppenmitglieder differenzierter als Fremdgruppenmitglieder beurteilt werden sollten. Diese Annahme hat bereits Hellpach (1942) in seiner Typenschauregel zum Ausdruck gebracht:
"Lebewesengruppen gehen für unsere Wahrnehmung desto mehr in einem Typus auf, je ferner sie uns stehen oder je fremder sie uns sind, und lösen sich für unsere Wahrnehmung desto mehr in Individuen auf, je näher sie uns stehen oder je vertrauter sie uns sind." (Seite 2)
Hofstätter (1954) formuliert diese Annahme ohne Bezug auf Hellpach folgendermaßen:
"Wir typisieren umso stärker, je ferner uns eine Menschengruppe in sozialer, geographischer oder historischer Hinsicht liegt." (Seite 431f.)
Schümer (Schümer, 1968, zitiert nach Schümer, Laemmerhold und Cohen, 1972) überprüfte in ihrer Diplomarbeit diese Hypothese an einer achten und neunten Klasse eines Gymnasiums. Die Versuchspersonen mußten je 18 zufällig ausgewählte Schüler aus ihrer eigenen Klasse sowie der oberen und unteren Klasse beurteilen, wobei ihr als Erinnerungshilfe eine mit Namen versehene Fotografie der zu beurteilenden Person vorgelegt wurde. Es konnte gezeigt werden, daß Schüler der eigenen Klasse differenzierter beurteilt wurden als Schüler der nächsthöheren beziehungsweise nächsttieferen Klasse. Dies ist ver-

ständlich, wenn man annimmt, daß für die Beurteilung von Fremdgruppenangehörigen vor allem die interkategorial distinkten, das heißt die Eigenschaftsdimensionen des Gruppenstereotyps eine Rolle spielen, während für die Beurteilung von Eigengruppenangehörigen die intrakategorial, das heißt interpersonal distinkten Eigenschaften herangezogen werden. Wird jedoch ein Eigengruppenmitglied mit einem Fremdgruppenmitglied verglichen, sollten für die Beurteilung beider Personen in erster Linie die tatsächlichen oder vermeintlichen Gruppeneigenschaften (Stereotypdimensionen) bedeutsam sein. Diese Vorhersagen konnten bereits vor nahezu dreißig Jahren von Bruner und Perlmutter (1957) experimentell bestätigt werden.

5.2.2. Die Theorie der Evaluationspolarisierung

Verantwortlich für die stereotype Beurteilung von Fremdgruppenangehörigen ist also nicht die Tatsache, daß sie einer anderen Gruppe angehören, sondern der Umstand, daß aufgrund geringer Vertrautheit mit Angehörigen fremder Gruppen über diese ein nur wenig differenziertes kognitives Schema existiert.

Dies ist der Ausgangspunkt für die erste Hypothese der kognitiven Theorie der Evaluationspolarisierung von Linville (1982). Diese 'Ingroup-Outgroup Complexity Hypothesis' lautet:

"People Have a More Complex Cognitive Representation of Their Own Group Than of Other Groups." (Seite 195)

Unter kognitiver Repräsentation einer Gruppe wird dabei das strukturierte Wissen über eine Gruppe, das heißt die sie charakterisierende Merkmalskombination im Sinne der theoretischen Ansätze zu impliziten Persönlichkeitstheorien, kognitiven Schemata oder kategorialen Prototypen verstanden. All diese Ansätze gehen davon aus, daß neue Information über Elemente einer Kategorie gemäß den bereits existierenden Annahmen über diese Kategorie verarbeitet werden. Dabei kommt es unter dem Primat kognitiver Konsistenz zu selektiver Wahrnehmung, Interpretation, Elaboration und Erinnerung. Aus der Fülle der Belege zu kategorial gesteuerter Informationsaufnahme und -verarbeitung (siehe zum Beispiel Rosch und Lloyd, 1978; Cantor und Mischel, 1979; Higgins, Herman und Zanna, 1981; Cantor und Kihlstrom, 1981) soll hier nur eine Arbeit exemplarisch herausgegriffen werden. So konnten Taylor, Fiske, Etcoff und Ruderman (1978) zeigen, daß Informationen

über Individuen entsprechend ihrer Kategorienzugehörigkeit verarbeitet und reproduziert werden.

Die Versuchspersonen von Taylor et al. hörten die Tonbandaufnahme einer Diskussion zwischen sechs Personen, wobei gleichzeitig ein Diapositiv des jeweiligen Sprechers gezeigt wurde. In einer ersten Untersuchung bestand die Diskussionsgruppe aus drei schwarzen und drei weißen Männern, in einer zweiten aus drei weißen Frauen und drei weißen Männern. Die Versuchspersonen, zur Hälfte männliche und zur Hälfte weibliche Studenten, sollten nach Anhören der Diskussion aus der Erinnerung die einzelnen Diskussionsbeiträge den Fotografien der jeweiligen Sprecher zuordnen. Dabei zeigte sich, daß Fehlzuordnungen innerhalb einer Kategorie (Rasse beziehungsweise Geschlecht) relativ häufiger waren als solche zwischen verschiedenen Kategorien. Gleichgeschlechtliche beziehungsweise gleichrassige Personen wurden also öfter miteinander verwechselt als verschiedengeschlechtliche oder verschiedenrassige Personen. Dies bestätigt die Theorie der Reizklassifikation in ihrer Annahme der Differenzenakzentuierung innerhalb und der Differenzenassimilierung zwischen Kategorien. Die Annahme der Theorie der Evaluationspolarisierung, daß zwischen Eigengruppenmitgliedern besser differenziert wird als zwischen Fremdgruppenmitgliedern, konnte dagegen nicht bestätigt werden. So waren die Fehlzuordnungen innerhalb der Geschlechts- oder Rassekategorien unabhängig vom Geschlecht oder der Rasse der Versuchsperson. Dies kann jedoch damit erklärt werden, daß Frauen mit Frauen nicht vertrauter sind als mit Männern, und Männer mit Männern nicht vertrauter sind als mit Frauen. Das gleiche könnte für die Beziehungen zwischen Weißen und Schwarzen, zumindest für die Versuchspersonenpopulation (U.S.-Studenten), zutreffen.

Das würde bedeuten, daß die kognitiven Repräsentationen beider Gruppen gleich komplex sind. Zum Aufbau eines komplexen kognitiven Schemas oder Prototypen einer Kategorie von Elementen ist die Vertrautheit mit den Elementen der Kategorie sicherlich eine notwendige Voraussetzung. Hinzu kommen muß jedoch außerdem eine 'objektiv' vorhandene Komplexität, was die Merkmale der Elemente betrifft, sowie eine 'subjektiv' vorhandene Komplexität im Sinne eines kognitiven Stils des Beurteilers. So wird selbst ein dispositionell komplexer Beurteiler von einer einfach strukturierten Umwelt keine

komplexe kognitive Repräsentation entwickeln, während ein simpler Beurteiler eine objektiv vorhandene Komplexität seiner Umwelt kaum wahrnehmen wird.
Ist jedoch bei potentiell komplexen Beurteilern aufgrund geringer Vertrautheit mit einer Kategorie von Elementen nur eine simple kognitive Repräsentation vorhanden, läßt sich über zusätzliche Informationen eine differenziertere Beurteilung erreichen. So konnte zum Beispiel die Dimensionalität der Beurteilung verschiedener Nationen durch ein politikwissenschaftliches Seminar erhöht werden (Scott, 1969). Dimensionalität beziehungsweise Differenzierung ist dabei jedoch nur ein Strukturmerkmal kognitiver Repräsentationen. Schroder, Driver und Streufert (1967) nennen außerdem noch Diskrimination und Integration. Unter Diskrimination verstehen sie die Fähigkeit, die Elemente auf einer einzelnen Dimension zu unterscheiden, und unter Integration den Prozeß der Verknüpfung verschiedener Dimensionen zu einem kognitiven Schema. Ein solches kognitives Schema kann als hierarchisch organisierte Struktur angesehen werden, wobei das Abstraktionsniveau mit der Anzahl voneinander unabhängiger Urteilsdimensionen auf einer bestimmten Ebene abnimmt.

5.2.2.1. Der Zusammenhang zwischen Komplexität der kognitiven Repräsentation und Extremität der emotionalen Bewertung

Linville (1982) gründet ihre Konzeption der Komplexität kognitiver Repräsentationen auf zwei Faktoren. Erstens auf die Anzahl der zur Charakterisierung einer Kategorie von Elementen verwendeten Merkmale, also der Differenziertheit oder Dimensionalität der Struktur, sowie zweitens auf die Redundanz bei der Verwendung dieser Merkmale durch den Beurteiler, also der Art und Weise der Integration der Dimensionen einer Struktur. Was die Diskrimination betrifft, geht sie von einer dimensions- und integrationsunabhängigen Dichotomisierung der Urteilsdimensionen aus. Daher definiert sie als Maß der Komplexität " ...the number of independent binary attributes required to represent the actual set of categories used by a person" (Seite 195). Dieses Maß entspricht in etwa der 'Dimensionalität' bei Scott (1969).
Diese Publikation Scotts scheint auch der Ursprung der dichotomen

Diskrimination zu sein, da Scott zur Erfassung der Dimensionalität einer kognitiven Struktur unter anderem eine Sortieraufgabe verwendete, bei der die Versuchspersonen so viele Aufteilungen einer Reizmenge (zum Beispiel Nationen, Personen, Berufe) aufgrund ihnen wichtig erscheinender Reizmerkmale in zwei Gruppen vornehmen sollten, wie sie für sinnvoll hielten. Die Anzahl der Aufteilungen und damit die Anzahl der verwendeten Merkmale oder Dimensionen bestimmt die Zahl der möglichen sich ausschliessenden Teilmengen als 2^n.
Geht man davon aus, daß die verwendeten Urteilsdimensionen mit einer Wertedimension kovariieren und damit jeweils eine der beiden Gruppierungen als positiv und die andere als negativ bewertet werden, ergibt sich, unabhängig von der Dimensionalität der Struktur, nur eine Teilmenge, die bezüglich aller Dimensionen als positiv, und nur eine einzige, die bezüglich aller Dimensionen als negativ gesehen wird. Nimmt man nun an, daß jede der 2^n möglichen Bewertungskombinationen gleich wahrscheinlich auftritt und die Gesamtbewertung eines Elements sich aus einer Mittelung der Bewertungen auf den Einzeldimensionen ergibt (siehe Anderson, 1965, 1974), nimmt der Anteil extremer Bewertungen mit der Anzahl der verwendeten unabhängigen Urteilsdimensionen ab. Daraus leitet sich die zweite Hypothese von Linville (1982), die 'Complexity-Extremity-Hypothesis', ab: "The Less Complex a Person's Representation of a Given Domain, the More Extreme Will Be the Person's Evaluation of Stimuli From That Domain." (Seite 196)
Aus der ersten und zweiten Hypothese ergibt sich somit die dritte Hypothese, die ' Ingroup-Outgroup-Extremity-Hypothesis': "If Hypotheses 1 and 2 are True, Then it Follows, That People Will Evaluate Outgroup Members More Extremely Than Ingroup Members." (Seite 198)
Demnach sollten positive Informationen über einen Fremdgruppenangehörigen im Vergleich zu einem Eigengruppenangehörigen zu einem positiverem Urteil führen, während bei negativen Informationen das Gegenteil der Fall sein sollte.
Eine solche Polarisierung der Bewertungen von Fremdgruppenangehörigen konnte von Dienstbier (1970) nachgewiesen werden. Er verglich die Sympathieurteile weißer Versuchspersonen gegenüber weißen und schwarzen Stimuluspersonen, die entweder sozial erwünschte oder

sozial unerwünschte Eigenschaften besaßen. Wurden den beiden Stimuluspersonen positive Eigenschaften zugeordnet, wurde der Schwarze mehr gemocht als der Weiße, während es bei der Zuordnung negativer Eigenschaften umgekehrt war.

Gergen und Jones (1963) erhielten eine Evaluationspolarisierung bei der Beurteilung von Geisteskranken. Sie erklären den Befund jedoch ähnlich wie die später von Katz und Glass (1979) entwickelte Ambivalenz-Amplifikations-Theorie als Ausdruck einer allgemeinen psychodynamisch begründeten Affektambivalenz gegenüber Fremden. Diese Annahme geht davon aus, daß man einem Fremden im Vergleich zu einem Bekannten mit stärker 'gemischten' Gefühlen gegenübertritt, wobei der Kontext darüber entscheidet, welche der beiden Tendenzen zum Durchbruch kommt. Diese Affektambivalenz gegenüber Fremden zeigt sich in vielen Sprachen in der Bezeichnung für 'Fremder', die sowohl 'Gast' als auch 'Feind' bedeuten kann (zum Beispiel lateinisch: hostis). Der Beurteiler befindet sich nach Katz und Glass (1979) gegenüber Fremden in einem Einstellungskonflikt, den er unter der Maxime der Erhaltung des Selbstbildes lösen wird.

Im Gegensatz zu solchen motivationspsychologischen Überlegungen beruht der Ansatz von Linville (1982) allein auf Annahmen über die kognitive Informationsverarbeitung. Ein aus Informationsmangel wenig differenziertes kognitives Schema beziehungsweise Stereotyp über eine Fremdgruppe führt zu einer größeren Varianz der Bewertungen von Fremdgruppenmitgliedern. Damit kann auch dem Einwand von Taylor und Falcone (1982) begegnet werden, daß die diskriminierende evaluative Beurteilung von Angehörigen verschiedener Kategorien sich nur motivationstheoretisch erklären läßt.

5.2.2.2. Die Reinterpretation der Befunde von Taylor und Falcone mit der Theorie der Evaluationspolarisierung

Taylor und Falcone (1982) gelangten zu dieser Auffassung aufgrund eines Experiments, das im Ablauf den bereits geschilderten Experimenten von Taylor, Fiske, Etcoff und Ruderman (1978) entsprach. Männliche und weibliche Versuchspersonen hörten die Tonbandaufnahme einer Diskussion zwischen drei Frauen und drei Männern über die Planung eines örtlichen Wahlkampfes, wobei das Bild des jeweiligen Sprechers beziehungsweise der jeweiligen Sprecherin auf eine Lein-

wand projiziert wurde. Nach dem Anhören der Diskussion mußten die Versuchspersonen jeden der sechs Diskussionsteilnehmer bezüglich fünf verschiedener Eigenschaften, die für die Durchführung eines Wahlkampfes relevant erschienen, auf einer neunstufigen bipolaren Ratingskala einstufen. Danach mußten sie jeden Diskussionsbeitrag einem der sechs Diskussionsteilnehmer zuordnen.

Als mögliche differentialpsychologische Einflußgröße bezüglich der Geschlechterstereotype wurden Maskulinität-Feminität sowie feministische Einstellungen der Beurteiler(innen) angesehen, weshalb eine Woche nach dem Experiment ohne erkennbaren Zusammenhang zu diesem den Versuchspersonen das Sex-Role-Inventory von Bem (1974) und die Feminismusskala von Smith, Ferree und Miller (1975) vorgegeben wurden. Bei den Ratings, die von Taylor und Falcone (1982) als Maß für das Vorurteil im Sinne einer evaluativen Abwertung benutzt wurden, zeigt sich bis auf eine Ausnahme (von den Autoren als Filler-Item bezeichnet) eine signifikant negativere Bewertung der weiblichen Diskussionsteilnehmer , die nur geringfügig von der feministischen Einstellung der Beurteiler(innen) modifiziert wird, wobei ein Einfluß des Geschlechts sowie der Maskulinität-Feminität nicht nachweisbar war. Bei der Zuordnung der Diskussionsbeiträge zu den jeweiligen Sprechern zeigte sich, wie erwartet, eine größere Fehlerhäufigkeit innerhalb als zwischen den Geschlechterkategorien, wobei dieser Effekt vor allem bei stark maskulinen und stark femininen Versuchspersonen auftrat, während bei androgynen Versuchspersonen fast gleich viele Fehlzuordnungen innerhalb und zwischen den Geschlechterkategorien vorkamen. Die Häufigkeit von Fehlzuordnungen interagiert nicht mit der Stärke der feministischen Einstellungen der Versuchspersonen. Dies läßt darauf schließen, daß Geschlechtsrollenidentifikation und feministische Einstellungen voneinander unabhängige Determinanten der Geschlechterdiskriminierung darstellen, wobei erstere die Kategorisierung und damit die kognitive Komponente der Diskriminierung, letztere jedoch das 'Vorurteil' und damit die evaluative Komponente der Diskriminierung erfaßt, die folgerichtig auch als voneinander unabhängige Variablen gesehen werden müßten. Taylor und Falcone (1982) errechneten einen Korrelationskoeffizienten nahe Null für den Zusammenhang der Differenz zwischen der Bewertung der drei männlichen und der drei weiblichen

Diskussionsteilnehmer mit der Differenz zwischen der Häufigkeit von intrakategorialen und interkategorialen Fehlzuordnungen. Sie kommen nach Ausschluß möglicher Artefakte zu der Auffassung, daß soziale Diskriminierung nicht allein kognitionstheoretisch erklärt werden könne, sondern auch motivationstheoretische Annahmen mit herangezogen werden müßten.

Diese Schlußfolgerung ist jedoch nicht zwingend. So wirft der fehlende Zusammenhang zwischen Kategorisierungseffekten und Evaluation zwar ernste Probleme für die Theorien sozialer Akzentuierung, insbesondere für die Theorie der kategorialen Differentiation von Doise auf, ist jedoch durchaus vereinbar mit dem kognitionstheoretischen Ansatz der Evaluationspolarisierung von Linville. Für Linville ist Kategorisierung per se nämlich keine hinreichende Bedingung für das Auftreten einer evaluativen Diskriminierung. Die Extremität einer Bewertung ist für sie allein von der Komplexität des für die Beurteilung verwendeten kognitiven Schemas abhängig.

Auf das Beispiel der Geschlechterdiskriminierung bei Taylor und Falcone (1982) angewandt heißt das, die Relation von Fehlzuordnungen innerhalb und zwischen den Geschlechterkategorien, also die kognitive Diskriminierung, ist allein von der Bedeutsamkeit der Geschlechtszugehörigkeit abhängig, die wohl eher mit der Geschlechtsrollenidentität als mit den feministischen Einstellungen zusammenhängt. Die unterschiedliche Bewertung von Männern und Frauen dagegen ist allein auf die unterschiedliche Komplexität der kognitiven Schemata für die Beurteilung von Männern und Frauen zurückzuführen, die mit dem Geschlecht oder der Geschlechtsrollenidentität nicht notwendig zusammenhängen muß, sehr wohl aber mit der Stärke der feministischen Einstellungen, und zwar nicht, weil diese in einem ursächlichen Zusammenhang stehen, sondern weil beide als Folge der differenzierteren Beurteilung von Frauen gesehen werden können.

Mit Linvilles Theorie der Evaluationspolarisierung liegt also ein Ansatz vor, der ohne Rekurs auf motivationspsychologische Annahmen eine Erklärung der evaluativen Diskriminierung von Fremdgruppenangehörigen erlaubt.

5.2.2.3. Empirische Untersuchungen zur Theorie der Evaluationspolarisierung

Linville hat ihre Theorie in mehreren Experimenten überprüft. In den ersten vier (Linville und Jones, 1980) wurde zunächst festgestellt, daß weiße Versuchspersonen bei der Beurteilung fiktiver Bewerbungen bereits zugelassener weißer und schwarzer Studenten und Studentinnen um einen Studienplatz von Geschlecht und Rasse des Bewerbers beeinflußt wurden, was zu einer positiveren Einschätzung schwarzer Bewerber führte. Dies kann jedoch auch als Folge unterschiedlicher Attributionen im Sinne einer Kausalerklärung des bisherigen Werdegangs des Bewerbers interpretiert werden. Wenn ein Schwarzer sich um einen Studienplatz bewirbt und zugelassen wird, wird dies aufgrund der bestehenden sozialen und ökonomischen Hindernisse entsprechend dem Schema der kompensatorischen Ursachen im Modell der Konfigurationsanalyse von Kelley (1973) gegenüber einem weißen Bewerber zu einer Aufwertung interner Ursachen führen. Ein schwarzer Bewerber sollte daher als höher motiviert und befähigt angesehen werden und folglich positiver bewertet werden. Um nun diese attributionstheoretische Erklärung gegenüber der Theorie der Evaluationspolarisierung zu testen, wurden mehrere Experimente durchgeführt. Zunächst wurde die Annahme geprüft, ob zum Beispiel Weiße tatsächlich ein komplexeres kognitives Schema über Weiße als über Schwarze besitzen, und ob eine größere Komplexität des kognitiven Schemas zu einer extremeren Bewertung führt.

Im ersten Experiment mußten vierzig weiße Männer und vierzig weiße Frauen (Studenten der Duke-University) insgesamt drei Bewerbungen bereits zugelassener Studenten um einen Studienplatz im Fach Jura an einer angesehenen Hochschule bewerten. Die ersten beiden Bewerbungen waren für alle Versuchspersonen identisch und stammten von einer weißen Frau sowie einem weißen Mann. Sie sollten die Versuchspersonen von der eigentlich bedeutsamen Manipulation von Geschlecht und Rasse des dritten Bewerbers ablenken. Im Anschluß an das Lesen einer jeden Bewerbung mußten die Versuchspersonen den jeweiligen Bewerber auf sechzehn bipolaren grafischen Ratingskalen unter anderen bezüglich der für ein Jurastudium relevanten Eigenschaften einstufen. Dabei zeigte sich, daß Schwarze nicht nur bezüglich ihrer motivationalen Eigenschaften, sondern auch bezüglich Sympathie positiver

eingeschätzt wurden als Weiße. Das Geschlecht spielte nur bei den weißen Bewerbern eine Rolle. So wurden gegengeschlechtliche Bewerber von den Versuchspersonen positiver als gleichgeschlechtliche bewertet, und dies sowohl bezüglich motivationaler Eigenschaften als auch bezüglich der Sympathie. Die Effekte für die Fähigkeits- und Aktivitätseigenschaften der Bewerber stimmten zwar damit überein, waren jedoch statistisch nicht signifikant.

Während die Bevorzugung schwarzer gegenüber weißen Bewerbern mit dem Aufwertungsprinzip der Konfigurationsanalyse Kelleys vereinbar ist, ist die Bevorzugung männlicher Bewerber durch weibliche Versuchspersonen damit nicht zu erklären. Linville und Jones (1980) halten daher die Erklärung der Theorie der Evaluationspolarisierung für wahrscheinlicher.

In einem zweiten Experiment wurden die beiden theoretischen Erklärungen gegeneinander getestet, indem man nicht wie im ersten Experiment nur Bewerbungen mit positiven Informationen, sondern auch solche mit negativen Informationen benutzte. Während das Aufwertungsprinzip in beiden Bedingungen zu einer positiveren Bewertung des schwarzen gegenüber dem weißen und des weiblichen gegenüber dem männlichen Bewerber führen sollte, wurde erwartet, daß entsprechend der Theorie der Evaluationspolarisierung bei Vorliegen positiver Informationen der schwarze und der gegengeschlechtliche Bewerber besser und bei Vorliegen negativer Informationen der weiße sowie der gleichgeschlechtliche Bewerber besser bewertet werden.

96 weibliche und 96 männliche weiße Versuchspersonen (Studenten der Duke-University) mußten Bewerbungsunterlagen, die bezüglich Rasse, Geschlecht und Qualität variierten, wiederum auf 16 bipolaren grafischen Ratingskalen bewerten. Die Qualität der Bewerbungen wurde vor allem mit Hilfe der bisherigen Studienleistungen und einem beigefügten günstigen oder ungünstigen Empfehlungsschreiben manipuliert.

Insgesamt wurde bei den Bewertungen zwischen guten und schlechten Bewerbern im Fähigkeits-, Motivations- und Aktivitätsbereich, nicht jedoch bezüglich der Sympathie signifikant unterschieden. Dieser Haupteffekt wurde, wie die varianzanalytische Auswertung zeigte, durch die vorhergesagte Interaktion mit der Rassenzugehörigkeit des Bewerbers modifiziert, und zwar signifikant im Fähigkeitsbereich,

nicht signifikant im Motivationsbereich und überhaupt nicht im Aktivitätsbereich. Außerdem trat die vorhergesagte Interaktion zwischen Qualität der Bewerbung und Rasse des Bewerbers auch bei der Sympathieeinschätzung auf. Was das Geschlecht angeht, zeigte sich, daß die vorhergesagte dreifache Interaktion zwischen Geschlecht der Versuchsperson, Geschlecht des Bewerbers und Qualität der Bewerbung nur bei den Bewertungen im Aktivitätsbereich auftrat. Linville und Jones (1980) halten die Erklärung der Theorie der Evaluationspolarisierung auch hier für die wahrscheinlichere, zumal separate Faktorenanalysen der Bewertungen auf den sechzehn Ratingskalen für Weiße gegenüber Schwarzen drei gegenüber zwei unabhängigen Faktoren und für Gleichgeschlechtliche gegenüber Gegengeschlechtlichen ebenfalls drei gegenüber zwei unabhängigen Faktoren erbrachten. Damit wird die Annahme unterstützt, daß die Komplexität kognitiver Schemata über Eigengruppenmitglieder höher ist als über Fremdgruppenmitglieder.

Zur weiteren Erhärtung wurde ein drittes Experiment durchgeführt, in dem weiße männliche Versuchspersonen Eigenschaften zur Beschreibung weißer oder schwarzer Studenten, entsprechend der Untersuchung Scotts (1969), in Eigenschaftsgruppen sortieren sollten. Als Maß der Dimensionalität wurde Scotts 'H' berechnet. Es zeigte sich ein signifikanter Unterschied in der vorhergesagten Richtung. Die weißen Versuchspersonen bildeten bei der Beschreibung von weißen Studenten mehr Eigenschaftsgruppen als bei der Beschreibung von schwarzen Studenten, was sich auch in einem größeren 'H' ausdrückte.

Die Annahme, daß geringere kognitive Komplexität zu extremeren Bewertungen führt, wurde in einem vierten Experiment überprüft. Vierzig Versuchspersonen beiderlei Geschlechts (Studenten) mußten gute oder schlechte Aufsätze, die vorgeblich zur Begründung der Bewerbung um einen Studienplatz im Fach Jura dienten, bewerten. Im Gegensatz zu den ersten beiden Experimenten wurden keine Angaben über Rasse oder Geschlecht des betreffenden Bewerbers gemacht. Außerdem wurden die Bewerber nicht auf sechzehn verschiedenen Ratingskalen bewertet, sondern von den Versuchspersonen nur insgesamt auf einer Ratingskala mit den Polen 'favorable' versus 'unfavorable' bewertet. Die kognitive Komplexität wurde dadurch manipuliert, daß den Versuchspersonen vor der Abgabe ihres Urteils gesagt wurde, sie sollten nun vier Minuten über den Aufsatz im Hinblick auf sechs oder nur zwei ge-

nannte Eigenschaften nachdenken. In der Bedingung mit geringer Komplexität wurden die beiden Beurteilungsdimensionen aus allen möglichen Zweierkombinationen der sechs Eigenschaften gebildet. Die varianzanalytische Auswertung der Gesamtbewertungen erbrachte neben einem Haupteffekt für die Qualität des Aufsatzes die vorhergesagte Interaktion zwischen Aufsatzqualität und kognitiver Komplexität. So wurden die guten Aufsätze von den Versuchspersonen, die nur an zwei Eigenschaften dachten, positiver bewertet als von denen, die dabei an sechs Eigenschaften dachten, während es bei den schlechten Aufsätzen umgekehrt war. Linville und Jones (1980) glauben, damit gezeigt zu haben, daß geringere kognitive Komplexität zu extremerer Bewertung führt.

Linville (1982) ergänzt die empirischen Befunde zur Theorie der Evaluationspolarisierung zum einen durch den Nachweis, daß bestehende interindividuelle Unterschiede, ebenso wie manipulierte Unterschiede bezüglich kognitiver Komplexität zu unterschiedlich extremen Bewertungen führen und zum anderen durch die Verwendung des Lebensalters als Kategorisierungskriterium für Eigen- und Fremdgruppe.

In ihrem ersten Experiment mußten zweiundzwanzig männliche Versuchspersonen (Studenten) eine Eigenschaftssortieraufgabe entsprechend dem dritten Experiment von Linville und Jones (1980) durchführen, wobei die Hälfte der Versuchspersonen an gleichaltrige Männer und die andere Hälfte an sechzig bis achtzigjährige Männer denken sollte. Es zeigte sich, daß die Versuchspersonen zur Beschreibung gleichaltriger Männer mehr Eigenschaftsgruppen bildeten als zur Beschreibung älterer Männer. Ebenso war Scotts 'H' als Maß der Dimensionalität der Beschreibung in der ersten Bedingung signifikant größer als in der zweiten, womit die erste Hypothese (Ingroup-Outgroup-Complexity-Hypothesis) der Theorie der Evaluationspolarisierung bestätigt wird.

In einem zweiten Experiment führten sechsunddreißig männliche Versuchspersonen (Studenten) bei einem ersten Termin eine Eigenschaftssortieraufgabe zur Beschreibung sechzig- bis achtzigjähriger Männer durch, die der Erhebung der individuellen kognitiven Komplexität diente. Bei einem zweiten Termin drei Wochen später mußte jede Versuchsperson eine positiv und eine negativ beschriebene gleich-

altrige oder etwa siebzigjährige Stimulusperson beurteilen. Mit diesem experimentellen Design sollte sowohl die zweite wie auch die dritte Hypothese der Theorie der Evaluationspolarisierung überprüft werden. Diesen beiden Hypothesen entsprechend, wurde erstens ein negativer Zusammenhang zwischen der beim ersten Termin gemessenen kognitiven Komplexität der Versuchspersonen und der beim zweiten Termin erhobenen Extremität der Bewertung und zweitens eine relativ zu der gleichaltrigen extremere Bewertung der älteren Stimulusperson erwartet.

Wie von der Complexity-Extremity-Hypothese vorhergesagt, zeigte sich eine negative Korrelation zwischen der Dimensionalität der Beschreibung älterer Männer (Scotts 'H') beim ersten Termin und der Bewertung derselben (Differenz zwischen der positiven und der negativen Stimulusperson) beim zweiten Termin, die sowohl durch eine positivere Bewertung positiver als auch durch eine negativere Bewertung negativer Stimuluspersonen zustande gekommen war. Da kein Zusammenhang zwischen Scotts 'H' und der Bewertung gleichaltriger Stimuluspersonen auftrat, wird zusätzlich Linvilles Annahme der Bereichsspezifität kognitiver Komplexität gestützt.
Eine zweifache Varianzanalyse der Bewertungen der Stimuluspersonen mit den Faktoren 'Alter' sowie 'Positivität' der Stimulusperson erbrachte die gemäß der Ingroup-Outgroup-Extremity-Hypothese erwartete Interaktion sowie einen Haupteffekt für die Positivität. Wie Einzelvergleiche zeigen, ist die Differenz zwischen der Bewertung der positiven und der negativen Stimulusperson bei einer gleichaltrigen im Vergleich zu einer alten Stimulusperson signifikant geringer, was sowohl auf eine statistisch bedeutsame günstigere Bewertung der positiven älteren als auch auf eine zwar deutliche, jedoch nicht signifikante ungünstigere Bewertung der negativen älteren Stimuluspersonen zurückgeht.
In einem dritten Experiment wurde schließlich die Complexity-Extremity- Hypothese in einem nichtsozialen Bereich durch eine direkte Manipulation der kognitiven Komplexität mittels unterschiedlicher Versuchspersoneninstruktionen überprüft. Die Versuchspersonen sollten den Geschmack von fünf verschiedenen Schokoladenplätzchen bewerten, indem sie in einer der beiden experimentellen Bedingungen nur

zwei und in der anderen jedoch sechs Qualitätsmerkmale berücksichtigen sollten.
Wie erwartet waren die Bewertungen in der simplen gegenüber der komplexen Bedingung signifikant extremer, wobei als Maß für die Extremität sowohl die Standardabweichung als auch die Variationsbreite (range) der Urteile verwendet wurde. Die Mittelwerte der Urteile waren dagegen in beiden experimentellen Bedingungen gleich.
Die Untersuchungen von Linville bestätigen also sowohl für dispositionell vorhandene als auch für experimentell manipulierte sowie für durch Vertrautheit (Gruppenmitgliedschaft) erworbene kognitive Komplexität den von der Theorie der Evaluationspolarisierung postulierten negativen Zusammenhang mit der Bewertungsextremität.
Die Annahmen, daß eine größere Vertrautheit mit Mitgliedern der Fremdgruppe ebenso wie eine differenziertere Präsentation der Fremdgruppe zu einer geringeren sozialen Diskriminierung führen, wurden in den beiden folgenden Untersuchungen überprüft.
In einem Experiment von Wilder und Thompson (1980) mit Studenten zweier verschiedener Colleges wurde belegt, daß vermehrter Kontakt mit Mitgliedern der Fremdgruppe zu einer Verringerung sozialer Diskriminierung führt. Hierbei ist erwähnenswert, daß die Variablen 'Eigengruppenkontakt' und 'Fremdgruppenkontakt' nicht konfundiert waren, sondern unabhängig voneinander manipuliert wurden. Das Ergebnis, daß beide Variablen sich gegenläufig auf die soziale Diskriminierung auswirkten, läßt sich recht gut mit einer relativen Veränderung der kognitiven Repräsentationen von Eigen- und Fremdgruppe und der damit zusammenhängenden Evaluationsextremisierung erklären. Während Fremdgruppen in der Regel als homogene, deindividuierte Kollektive wahrgenommen und entsprechend simpel kognitiv repräsentiert sein dürften, sollte Kontakt mit der Fremdgruppe zu einer differenzierteren Wahrnehmung der Fremdgruppenmitglieder und ihrer interindividuellen Unterschiede und damit zu einer komplexeren kognitiven Repräsentation der Fremdgruppe führen.
Daß bereits ein einziger 'Abweichler' in einer Fremdgruppe von vier Personen genügt, diese zu individuieren, das heißt differenzierter wahrzunehmen und zu beurteilen, konnte von Wilder (1978) gezeigt werden. Die Versuchsdurchführung entsprach der des Paradigmas der minimalen Gruppen. Die Versuchspersonen wurden vorgeblich nach ihren

Präferenzen für Klee- oder Kandinsky-Gemälde, tatsächlich jedoch nach Zufall zwei Gruppen zugeteilt. Diese Gruppen sollten in einer Simulationsuntersuchung zu öffentlichen Reaktionen auf Juryentscheidungen in Zivilprozessen die Rolle der Jury beziehungsweise des Publikums übernehmen. Jeder der beiden Gruppen wurde nun mitgeteilt, daß sie die Rolle des Publikums, die andere Gruppe jedoch die Rolle der Jury übernehmen würde und sie, nachdem sie über die Entscheidung der Jury informiert worden wären, diese zu beurteilen hätten.
Die Jury mußte vorgeblich zwei Fälle beurteilen, wobei sich in einer Einstimmigkeitsbedingung angeblich alle Jurymitglieder im ersten Fall für den Kläger und im zweiten Fall für den Beklagten entschieden hatten. In einer Dissensbedingung wich das dritte Jurymitglied von der Mehrheitsentscheidung ab, und in einer dritten Bedingung, als Alleinbedingung bezeichnet, wurde nur die Entscheidung des dritten Jurymitgliedes, die der des Abweichlers in der Dissensbedingung entsprach, mitgeteilt, ohne jedoch, wie es nach amerikanischem Recht möglich ist, die Entscheidungen der übrigen Jurymitglieder zu nennen. Diese dritte Bedingung diente als Kontrollbedingung, da ja nach Wilders Hypothese nicht die Meinung selbst, sondern deren Abweichung von der Mehrheitsmeinung die entscheidende Variable für die Individuation der Fremdgruppe darstellt. Als abhängige Variablen wurden außer der Kausalattribution der Entscheidung des dritten Jurymitglieds und der Wahrnehmung der Fremdgruppe die Distribution des Versuchspersonengeldes mit Hilfe der Distributionsmatrizen des Paradigmas der minimalen Gruppen erhoben, wobei in der Hälfte der Fälle das dritte Jurymitglied die Fremdgruppe repräsentierte.
Die Versuchspersonen hielten die Entscheidung des dritten Jurymitglieds in der Einstimmigkeitsbedingung für signifikant stärker durch die übrigen Jurymitglieder beeinflußt als in der Dissensbedingung, wobei die Alleinbedingung eine mittlere Position einnahm. Während in der Dissensbedingung nur wenige Versuchspersonen die Fremdgruppe als ein einheitliches Kollektiv wahrnahmen, waren es in den beiden anderen Bedingungen bedeutend mehr. Die Distribution des Versuchspersonengeldes erbrachte in der Einstimmigkeitsbedingung und der Alleinbedingung eine signifikante Diskriminierung zugunsten der Eigengruppe, während in der Dissensbedingung sogar eine leichte, wenn auch

nicht signifikante Bevorzugung des Fremdgruppenmitglieds auftrat, und zwar unabhängig davon, ob es sich bei diesem um den Abweichler oder einen Vertreter der Mehrheitsmeinung handelte. Nach Wilder (1978) ist dies ein eindeutiger Beleg dafür, daß der Abweichler die Wahrnehmung der gesamten Gruppe verändert hat, zumal in einer weiteren Untersuchung gezeigt werden konnte, daß nur individuelle Abweichler, nicht jedoch kollektiv abweichende Subgruppen zu einer Verringerung der sozialen Diskriminierung führen. In den Termini der Theorie der Evaluationspolarisierung ist die kognitive Repräsentation der Fremdgruppe in der Einstimmigkeitsbedingung von geringerer Komplexität als die in der Dissensbedingung.

5.2.3. Soziale Differenzierung als Erklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen

Zur Frage der Bedeutung der Theorie der Evaluationspolarisierung für die Erklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen muß zunächst berücksichtigt werden, daß es sich bei minimalen Gruppen um ad-hoc-Gruppen mit untereinander unbekannten Mitgliedern handelt und somit keine a priori vorhandenen kognitiven Repräsentationen existieren. Da die beiden Gruppen sich nur bezüglich einer einzigen Dimension unterscheiden und die Anonymität und die fehlende Interaktion die Aufnahme zusätzlicher Informationen über die Fremdgruppe verhindert, dürfte die kognitive Repräsentation der Fremdgruppe von maximaler Simplizität, das heißt eindimensional sein. Daß die kognitive Repräsentation der eigenen Gruppe gleich simpel ist, darf jedoch bezweifelt werden, da die Versuchsperson hier die Möglichkeit hat, sich selbst als Informationsquelle über Eigengruppeneigenschaften zu verwenden. Dieser induktive Schluß auf die Kategorie wird bei Turner (1982) als mögliche Erklärung der Entstehung von Gruppenkohäsion in minimalen Gruppen erwähnt.
Dies würde bedeuten, daß auch im Paradigma der minimalen Gruppen die kognitive Repräsentation der Eigengruppe komplexer als die der Fremdgruppe sein kann, womit jedoch noch nicht die soziale Diskriminierung zugunsten der Eigengruppe erklärt ist, da ja im Paradigma der minimalen Gruppen zumindest bei zufallskategorisierten Gruppen im Gegensatz zu Gruppen außerhalb des Labors kein bereits existierendes negatives Stereotyp angenommen werden kann. Eine Erklärung

sozialer Diskriminierung zugunsten der Eigengruppe mit Hilfe des kognitionstheoretischen Ansatzes kann also ohne Zusatzannahmen nicht auskommen.

Eine für das Paradigma der minimalen Gruppen naheliegende Zusatzannahme ist folgende: Da beide Gruppen sich nur auf einer einzigen Dimension unterscheiden, muß eine Bewertung dieser Dimension notwendigerweise zu einer Höherbewertung einer der beiden Gruppen führen. Es erscheint daher nicht verwunderlich und motivations- und konflikttheoretisch erwartungsgemäß, daß man lieber zu den Besseren als zu den Schlechteren gehört.

Die Theorie der Evaluationspolarisierung kann demnach ebenso wie die Theorie der kategorialen Differentiation nur erklären, warum ein Unterschied zwischen der Bewertung von Eigen- und Fremdgruppe besteht, nicht jedoch, warum dieser zugunsten der Eigengruppe auftritt.

6. ABLEITUNG ALLGEMEINER FRAGESTELLUNGEN ZUR SOZIALEN DISKRIMINIERUNG IM PARADIGMA DER MINIMALEN GRUPPEN

In den vorangegangenen Kapiteln wurden drei theoretische Ansätze, von denen jeder durch zwei Theorien repräsentiert wird, vorgestellt. Bis auf die sogenannte 'starke' Version der Theorie der Überzeugungskongruenz von Rokeach scheinen alle Theorien empirisch gut belegt. Ihre Anwendbarkeit auf die Erklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen ist jedoch weitgehend ungeklärt. So gibt es zwar mit Ausnahme der Theorie der Evaluationspolarisierung zu allen Ansätzen mindestens eine empirische Untersuchung im Paradigma der minimalen Gruppen, was aber, wie ja bereits gezeigt wurde, zu mehr Fragen als Antworten geführt hat. Da fast alle diese Untersuchungen von Mitgliedern der 'Tajfel-Schule' durchgeführt wurden, die bemüht waren, die Annahmen der Theorie der sozialen Identität zu belegen, wurden vereinzelt dazu konkurrierende Annahmen aufgestellt, die angeblich aus anderen Theorien abgeleitet wurden, tatsächlich jedoch völlig willkürlichen Interpretationen dieser Theorien entstammen. Beispiele hierfür sind die Untersuchung von Turner (1975) zur 'Entscheidung' zwischen der Theorie der sozialen Identität und der Theorie des realistischen Gruppenkonflikts sowie die Untersuchung von Brown und Turner (1979), in der sogar der empirische Befund völlig unbegründet als von der Theorie der sozialen Identität vorhergesagt und mit der Theorie der kategorialen Differentiation im Widerspruch stehend dargestellt wird.

Vergleicht man die vorgestellten Theorien im Hinblick auf ihren Erklärungswert für das Auftreten sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen miteinander, stellt man fest, daß sie sich zum einen in den postulierten Determinanten des Distributionsverhaltens, und zwar sowohl bezüglich der personalen wie der situativen Einflüsse, unterscheiden und zum anderen unterschiedliche Vorhersagen über die Effekte dieser Determinanten auf das Distributionsverhalten machen.

Daher sollen zunächst für die sechs in Frage stehenden Theorien die situativen, das heißt sozialpsychologischen und die personalen, das heißt differentialpsychologischen Einflußgrößen beschrieben werden und daraus für das Paradigma der minimalen Gruppen allgemeine Frage-

stellungen abgeleitet werden. Diese allgemeinen Fragestellungen sollen später für die empirische Überprüfung in der Weise spezifiziert werden, daß sich aus den verschiedenen Theorien konkurrierende Hypothesen über die Effekte der jeweils untersuchten Einflußgrößen auf das Distributionsverhalten ableiten lassen.

Das für die Theorie der sozialen Identität von Tajfel zentrale Konstrukt ist das Bedürfnis nach positiver sozialer Identität, das aus einem individuellen Bedürfnis nach Selbstwertsteigerung abgeleitet wird. Dieses individuelle Bedürfnis wird durch Diskriminierung von Fremdgruppenmitgliedern im sozialen Vergleich mit Eigengruppenmitgliedern via Identifikation mit der Eigengruppe befriedigt. Daraus ergeben sich folgende Fragen:

Wie wirken sich das individuelle Selbstwertgefühl, aber auch damit im Zusammenhang stehende Persönlichkeitsvariablen wie das Bedürfnis nach sozialer Anerkennung und das Leistungsstreben des Distributors auf das Distributionsverhalten aus?

Wie wirkt sich die soziale Diskriminierung von Fremdgruppenangehörigen auf den individuellen Selbstwert des Diskriminators aus?

Wie wirkt sich ein Statusunterschied zwischen Eigen- und Fremdgruppe, also ein real existierender Unterschied in der Positivität der sozialen Identität zwischen Eigen- und Fremdgruppe auf das Distributionsverhalten aus?

Das zentrale Konstrukt in der Theorie der Überzeugungskongruenz von Rokeach ist das Bedürfnis nach sozialer Übereinstimmung in Meinungen und Einstellungen. Dieses Bedürfnis wird nun durch die tatsächliche oder vermutete Einstellungsunähnlichkeit von Fremdgruppenmitgliedern frustriert, was zu einem negativen Affekt diesen gegenüber führt, der sich in sozialer Diskriminierung äußert. Daraus ergeben sich folgende Fragen:

Wie wirkt sich eine Variation der vermuteten sowie der tatsächlichen Einstellungsunähnlichkeit von Fremdgruppenmitgliedern auf das Distributionsverhalten aus?

Ist die Gruppenzugehörigkeit oder die Einstellungsähnlichkeit eine stärkere Determinante des Distributionsverhaltens?

Die Theorie des realen Gruppenkonflikts von Sherif erklärt soziale Diskriminierung als Folge einer Unvereinbarkeit der Ziele von Eigen-

und Fremdgruppe. Während negativ interdependente Ziele Segregation, Kompetition und Feindseligkeit zur Folge haben, führen positiv interdependente Ziele zu Integration, Kooperation und Freundschaft, und zwar sowohl zwischen den Gruppen als auch innerhalb der Gruppen. Daraus resultiert ein direkter Zusammenhang zwischen Intragruppensolidarität und Intergruppendiskriminierung. Dies führt zu folgenden Fragen:

Besteht zwischen zwei Subgruppen im Vergleich untereinander eine negative Interdependenz der Gruppenziele?

Besteht zwischen zwei Subgruppen im Vergleich mit einer Fremdgruppe eine positive Interdependenz der Gruppenziele?

Die zweite hier berücksichtigte interaktionstheoretische Erklärung sozialer Diskriminierung ist die Theorie der interpersonalen Gerechtigkeit von Walster, Berscheid und Walster. Sie geht im Gegensatz zur wettbewerbstheoretischen Erklärung Sherifs davon aus, daß in einem Interessenkonflikt das Ziel der Nutzenmaximierung nicht uneingeschränkt verfolgt wird, sondern sich an der Norm der Reziprozität orientiert, die damit für diese Theorie von zentraler Bedeutung ist. Dies bedeutet auf Intergruppenverhalten angewandt, daß das Verhalten gegenüber Fremdgruppenmitgliedern immer als Reaktion auf tatsächliches, vermutetes oder antizipiertes Verhalten der Fremdgruppenmitglieder gesehen werden muß, wobei ein gerechtes oder besser gerechtfertigtes Interaktionsergebnis angestrebt wird. Daraus ergeben sich die folgenden Fragen:

Ist das Reziprozitätsprinzip gleichermaßen für wechselseitige interindividuelle Interaktionen wie für das anonyme und noninteraktive Intergruppenverhalten im Paradigma der minimalen Gruppen gültig?

Wird von Fremdgruppenmitgliedern unfaires Distributionsverhalten erwartet?

Wie wirkt sich das vermutete oder antizipierte Distributionsverhalten der Fremdgruppenmitglieder auf das eigene Distributionsverhalten aus?

Für beide interaktionstheoretische Erklärungen gilt die Frage:

Wie wirkt sich eine dispositionell vorhandene Orientierung des Sozialverhaltens (kooperativ versus kompetitiv versus individualistisch) auf das Distributionsverhalten aus?

Die Theorie der kategorialen Differentiation von Doise nimmt ausge-

hend von Tajfels Reizklassifikationstheorie an, daß es auf einer mit einer Kategorisierung kovariierenden wertbehafteten Urteilsdimension zu einer Überschätzung der Differenzen zwischen den Kategorien und einer Unterschätzung der Differenzen innerhalb der Kategorien kommt. Nach Doise besteht dabei Konsistenz zwischen kategorialen Differentiationen auf der Repräsentations-, Evaluations- und Verhaltensebene. Folgende Fragen sind hierbei von Interesse:

Wie wirkt sich die interkategoriale Distanz auf die Differenzenakzentuierung beim Distributionsverhalten aus?

Tritt soziale Diskriminierung auch dann auf, wenn sich Eigen- und Fremdgruppe nicht auf einer gemeinsamen Dimension unterscheiden?

Wie wirkt sich eine dispositionell vorhandene Akzentuierungstendenz bezüglich nonsozialer Kategorisierungen auf die soziale Diskriminierung zwischen Eigen- und Fremdgruppe aus?

Die letzte hier berücksichtigte Erklärung sozialer Diskriminierung ist die Theorie der Evaluationspolarisierung von Linville. Ihr zentrales Konstrukt ist die kognitive Komplexität. Soziale Diskriminierung ist nach dieser Auffasssung das Ergebnis einer extremeren Bewertung der Fremdgruppe aufgrund einer im Vergleich zur Eigengruppe weniger differenzierten kognitiven Repräsentation.

Daraus ergeben sich folgende Fragen:

Wird die Eigengruppe differenzierter wahrgenommen als die Fremdgruppe?

Wie wirkt sich eine experimentell manipulierte soziale Differenzierung der Eigengruppe und der Fremdgruppe auf das Distributionsverhalten aus?

Wie wirkt sich eine dispositionell vorhandene kognitive Komplexität bei der Personenwahrnehmung auf das Distributionsverhalten aus?

Diesen allgemeinen Fragestellungen soll nun im empirischen Teil der vorliegenden Arbeit nachgegangen werden. Dazu wurden entsprechend den aus den Theorien abgeleiteten Fragestellungen experimentelle Untersuchungen geplant, mit deren Hilfe überprüft werden sollte, ob zum einen die von der jeweiligen Theorie postulierte Einflußgröße tatsächlich als Determinante sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen gesehen werden kann und zum anderen, welche der miteinander konkurrierenden theoretischen Annahmen gestützt

werden. Daher werden die Untersuchungen zwar entsprechend der in ihnen operationalisierten Determinanten einer der Theorien zugeordnet, sind jedoch zur Überprüfung der anderen Theorien gleichfalls relevant.

7. EMPIRISCHE ÜBERPRÜFUNGEN SPEZIELLER FRAGESTELLUNGEN

Vor der Darstellung der zehn zur Überprüfung spezieller Fragestellungen durchgeführten Untersuchungen soll das in allen Untersuchungen verwendete Verfahren zur Messung sozialer Diskriminierung ausführlich dargestellt werden. Wie in fast allen Untersuchungen im Paradigma der minimalen Gruppen wurde soziale Diskriminierung als Gewinndistribution zwischen einem Eigen- und einem Fremdgruppenmitglied mit Hilfe der Tajfelschen Distributionsmatrizen operationalisiert. Dieses Verfahren ermöglicht eine Quantifikation einzelner Distributionsstrategien auf Intervallskalenniveau. Im folgenden Abschnitt soll die Berechnung dieser Strategien erläutert werden.

7.1. Die Messung sozialer Diskriminierung

Obwohl bereits zum Zeitpunkt der Durchführung der letzten Untersuchungen dieser Arbeit die Messung sozialer Diskriminierung mit Hilfe der Tajfelschen Distributionsmatrizen methodisch umstritten war (siehe Branthwaite, Doyle und Lightbown, 1979 versus Turner, 1980; Hyland, 1979 versus Branthwaite, 1980; Aschenbrenner und Schaefer, 1980 versus Brown, Tajfel und Turner, 1980), insbesondere was die Verwendung der sogenannten Pullscores angeht, wurde aus Gründen der Vergleichbarkeit mit den beiden eigenen früheren Untersuchungen sowie der meisten der zur sozialen Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen publizierten Untersuchungen,vor allem aber in Ermangelung eines erprobten besseren Verfahrens, diese Art der Erhebung der abhängigen Variablen beibehalten, zumal Brewer (1979) in ihrem Übersichtsartikel eine weitgehende Invarianz des Diskriminierungseffektes zwischen minimalen Gruppen gegenüber der Art der Operationalisierung sozialer Diskriminierung konstatieren konnte.
Dem widersprechen neuere Untersuchungen zum Vergleich verschiedener Distributionsverfahren (siehe Bornstein, Crum, Wittenbraker, Harring, Insko und Thibaut, 1983a), die jedoch ebenfalls bereits umstritten sind (siehe Turner, 1983a und Bornstein, Crum, Wittenbraker, Harring, Insko und Thibaut, 1983b versus Turner, 1983b).
Eine Untersuchung zum Vergleich der Tajfelschen Distributionsmatrizen mit dem von Bornstein et al. (1983a) vorgeschlagenen Verfahren

sowie einem vom Verfasser entwickelten Verfahren belegt jedoch die grundsätzliche Brauchbarkeit der Tajfel-Matrizen zur Erhebung des Distributionsverhaltens (Diehl und Arnscheid, in Vorbereitung).

In den folgenden zehn Untersuchungen dieser Arbeit wurden zur Messung der sozialen Diskriminierung die drei von Billig und Tajfel (1973) verwendeten Distributionsmatrizen sowie die Matrix 3 des zweiten Experiments von Tajfel, Billig, Bundy und Flament (1971) benutzt.

Aus diesen vier Distributionsmatrizen wurden Pullscores für fünf verschiedene Distributionsstrategien ermittelt. Im folgenden soll noch einmal kurz die diesem Verfahren zugrundeliegende Logik erläutert werden. Es wird davon ausgegangen, daß das Distributionsverhalten der Versuchspersonen, also die Auswahl eines der vierzehn oder dreizehn Distributionsquotienten in jeder Matrix von einem oder mehreren der folgenden sechs Ziele bestimmt werden kann.

1. Maximaler Gewinn für die Eigengruppe (maximum ingroup profit = MIP).
2. Maximale Differenz zugunsten der Eigengruppe (maximum difference in favour of the ingroup = MDI).
3. Maximaler Gewinn für die Fremdgruppe (maximum outgroup profit = MOP).
4. Maximale Differenz zugunsten der Fremdgruppe (maximum difference in favour of the outgroup = MDO).
5. Maximaler gemeinsamer Gewinn für Eigen- und Fremdgruppe (maximum joint profit = MJP).
6. Gleicher Gewinn für Eigen- und Fremdgruppe (fairness = F).

Diese Ziele sind allerdings nicht unabhängig voneinander zu erreichen. So schließen sich die Ziele F und MDI beziehungsweise F und MDO sowie MDI und MDO aus, und das Ziel MIP muß notwendigerweise mit dem Ziel MDI oder dem Ziel MJP kovariieren. Die Strategie der Maximierung des Eigengruppengewinns wird daher in der Literatur oft als INFAV (ingroup favouritism) bezeichnet, wobei in Klammern spezifiziert wird, ob es sich um eine Kombination von MIP mit MDI oder MJP handelt. Wie aus den Abbildungen 10a und 10b ersichtlich ist, variiert in den ersten drei Matrizen MIP mit MDI, in der vierten dagegen mit MJP.

M A T R I X 1

	MOP+MDO						Maxima						MIP+MDI
Version I/0	1 / 14	2 / 13	3 / 12	4 / 11	5 / 10	6 / 9	7 / 8	8 / 7	9 / 6	10 / 5	11 / 4	12 / 3	13 / 2	14 / 1
Skalierung I	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13

	MIP+MDI						Maxima						MOP+MDO
Version O/I	1 / 14	2 / 13	3 / 12	4 / 11	5 / 10	6 / 9	7 / 8	8 / 7	9 / 6	10 / 5	11 / 4	12 / 3	13 / 2	14 / 1
Skalierung O	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13

Pullscore MIP+MDI = Skalierung I (I/0) minus Skalierung O (O/I)

M A T R I X 2

	F MOP+MDO						Maxima						MIP+MDI
Version I/0	14 / 14	15 / 13	16 / 12	17 / 11	18 / 10	19 / 9	20 / 8	21 / 7	22 / 6	23 / 5	24 / 4	25 / 3	26 / 2
Skalierung I	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Skalierung O	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0

	F MIP+MDI						Maxima						MOP+MDO
Version O/I	14 / 14	15 / 13	16 / 12	17 / 11	18 / 10	19 / 9	20 / 8	21 / 7	22 / 6	23 / 5	24 / 4	25 / 3	26 / 2
Skalierung O	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Pullscore MIP+MDI = Skalierung I (I/0) minus Skalierung O (O/I)
Pullscore F = Skalierung O (I/0) minus Skalierung O (O/I)

Abbildung 10a: Berechnung der Pullscores für die Strategien MIP+MDI und F aus den Matrizen 1 und 2.

M A T R I X 3

	MIP+MDI						Maxima					MJP MOP+MDO
Version I/O	19 18 17 16 15 14 13 12 11 10 9 8 7											
	1 3 5 7 9 11 13 15 17 19 21 23 25											
Skalierung I	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1 0
Skalierung 0	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11 12

	MOP+MDO						Maxima					MJP MIP+MDI
Version O/I	19 18 17 16 15 14 13 12 11 10 9 8 7											
	1 3 5 7 9 11 13 15 17 19 21 23 25											
Skalierung 0	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1 0

Pullscore MIP+MDI = Skalierung I (I/O) minus Skalierung 0 (O/I)
Pullscore MJP = Skalierung 0 (I/O) minus Skalierung 0 (O/I)

M A T R I X 4

	MDI						Maxima					MDO MIP+MJP+MOP
Version I/O	7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19											
	1 3 5 7 9 11 13 15 17 19 21 23 25											
Skalierung I	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1 0
Skalierung 0	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11 12

	MDO						Maxima					MDI MIP+MJP+MOP
Version O/I	7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19											
	1 3 5 7 9 11 13 15 17 19 21 23 25											
Skalierung 0	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1 0

Pullscore MDI = Skalierung I (I/O) minus Skalierung 0 (O/I)
Pullscore MIP+MJP = Skalierung 0 (I/O) minus Skalierung 0 (O/I)

Abbildung 10b: Berechnung der Pullscores für die Strategien MIP+MDI, MIP+MJP, MJP und MDI aus den Matrizen 3 und 4.

Um die Intensität der Verfolgung der jeweiligen Ziele im Distributionsverhalten der Versuchspersonen bestimmen zu können, wird jede Matrix in zwei Versionen vorgelegt. In der I/O-Version stehen die Punkte für das Eigengruppenmitglied im Zähler der Distributionsquotienten, in der O/I-Version dagegen im Nenner. Dadurch werden auch die Positionen der Distributionsquotienten mit der maximalen Differenz zugunsten der Eigengruppe mit dem Distributionsquotienten mit der maximalen Differenz zugunsten der Fremdgruppe vertauscht, weswegen ein am Ziel der sozialen Diskriminierung zugunsten der Eigengruppe orientierter Distributor in der einen Version der Matrix einen weit links liegenden, in der anderen Version jedoch einen weit rechts liegenden Distributionsquotienten ankreuzen sollte (siehe Abbildungen 10a und 10b).

Skaliert man nun die Distributionsqoutienten einer Matrix in einer der beiden Versionen entsprechend der Strategie MDI, in der anderen jedoch entsprechend der Strategie MDO ergibt die Differenz der Skalenwerte der in beiden Versionen ausgewählten Distributionsquotienten, die Pullscore genannt wird, ein Maß der sozialen Diskriminierung. So werden die Pullscores der Strategie MIP+MDI der Matrizen 1, 2 und 3 sowie der Pullscore der Strategie MDI der Matrix 4 als Maße der Intergruppendiskriminierung verwendet.

Außer für diese fremdgruppendiskriminierenden Strategien lassen sich auch Pullscores für die nichtdiskriminierenden Distributionsstrategien F, MJP und MIP+MJP bilden. Die Position der Maxima dieser Strategien bleibt in der I/O- und O/I-Version dieselbe. Während es jedoch in der einen Version mit dem Maximum von MDI zusammenfällt, teilt es in der anderen Version die Position mit dem Maximum von MDO (siehe Abbildungen 10a und 10b). Deshalb werden die Pullscores für diese Strategien berechnet, indem der für die Strategie MDI beziehungsweise MDO ermittelte Skalenwert des in einer der beiden Versionen ausgewählten Distributionsqoutienten von dem für die betreffende nichtdiskriminierende Strategie ermittelten Skalenwert des in der jeweils anderen Version ausgewählten Distributionsquotienten abgezogen wird. Auf diese Weise können bei der Matrix 2 Pullscores für die Strategie F, bei der Matrix 3 Pullscores für die Strategie MJP und bei der Matrix 4 Pullscores der Strategie MIP+MJP berechnet werden. Die genaue Berechnung dieser Pullscores ergibt sich aus den

in den Abbildungen 10 a und 10b angegebenen Skalierungen der jeweiligen Distributionsstrategien. Da die Distributionsquotienten in der Matrix 1 von 0 bis 13 und in den Matrizen 2, 3 und 4 von 0 bis 12 skaliert sind, haben die Pullscores eine Variationsbreite von -13 bis +13 beziehungsweise von -12 bis +12. Die Distributionsquotienten aller vier Matrizen sind so ausgewählt worden, daß von einer Intervallskalierung der Distributionsstrategien und mithin auch der Pullscores der Distributionsquotienten ausgegangen werden kann. Dies ermöglicht die Anwendung parametrischer statistischer Prüfverfahren wie t-Test und Varianzanalyse. So wurden bei der Auswertung der folgenden zehn Untersuchungen zunächst die Pullscores aller sieben Distributionsstrategien (3x MIP+MDI und 1x MIP+MJP, F, MJP und MDI) mit einem t-Test auf signifikante Abweichungen von Null überprüft, um festzustellen, ob die betreffende Strategie überhaupt in überzufälliger Weise angewendet wurde. Zur Überprüfung von Unterschieden in der Höhe der Pullscores zwischen den experimentellen Bedingungen wurden dann Varianzanalysen gerechnet.

7.2. Annahmen der Theorie der sozialen Identität von Tajfel

Den zur Theorie der sozialen Identität von Tajfel formulierten allgemeinen Fragen wurde in mehreren Untersuchungen nachgegangen. So wurde die Auswirkung des individuellen Selbstwertgefühls auf das Distributionsverhalten in der Untersuchung IV, die des Bedürfnisses nach sozialer Anerkennung auf das Distributionsverhalten in der Untersuchung VII und die des Leistungsstrebens auf das Distributionsverhalten in der Untersuchung X überprüft. Die Frage nach der Rückwirkung sozialer Diskriminierung auf das individuelle Selbstwertgefühl des Diskriminators wurde in der Untersuchung VIII zu beantworten versucht. Der Zusammenhang zwischen Statusunterschieden und sozialer Diskriminierung war das Thema der im folgenden beschriebenen Untersuchung I.

7.2.1. Untersuchung I: Stabilität, Richtung und Stärke von Statusunterschieden zwischen Eigen- und Fremdgruppe

Wie bereits dargestellt, geht Tajfel in seiner Theorie der sozialen Identität davon aus, daß die Vergleichbarkeit zweier Gruppen allge-

mein durch die Variablen Ähnlichkeit, Nähe und situative Bedeutsamkeit bestimmt wird. Die Vergleichbarkeit statusverschiedener Gruppen wird darüberhinaus durch die Legitimität und Stabilität der Statusbeziehungen bestimmt. Obwohl beide Variablen in der Untersuchung von Caddick (1980,1982) als unabhängig gesehen werden, ist eine solche Auffassung mit Tajfels Definition der Stabilität hierarchischer Systeme nicht vereinbar, da eine als illegitim wahrgenommene Statusbeziehung die Vorstellung einer potentiellen Systemveränderung impliziert und damit nicht mehr als stabil gelten kann. Dagegen kann eine instabile Statusbeziehung durchaus als legitim angesehen werden, da Instabilität, das heißt die Wahrnehmung der potentiellen Veränderbarkeit der aktuellen Statusbeziehung, verschiedene Ursachen haben kann.

Abgesehen von der Voraussetzung der Nähe und der situativen Bedeutsamkeit hängt die Vergleichbarkeit statusverschiedener Gruppen also von deren Ähnlichkeit, das heißt der Stärke des Statusunterschiedes, sowie von der Stabilität des Statusunterschiedes ab. Die Vergleichbarkeit sollte nun zu wechselseitiger Diskriminierung führen, die jedoch, da diese im Dienste des Bedürfnisses nach positiver sozialer Identität steht, davon abhängt, ob die Fremdgruppe der Eigengruppe über- oder unterlegen ist. Aufgrund dieser Überlegungen wurden in der Untersuchung I die Variablen Stabilität, Richtung und Stärke des Statusunterschiedes manipuliert.

Als Statuskriterium wurde das Abschneiden in einem Leistungstest gewählt, da hier die Legitimität eines Statusunterschiedes am ehesten gewährleistet schien. Zur Manipulation der Stabilität des Statusunterschiedes wurde mit der Hälfte der Versuchspersonen ein eher fähigkeitsorientierter Test, nämlich eine Schätzaufgabe, und mit der anderen Hälfte der Versuchspersonen ein eher anstrengungsorientierter Test, nämlich eine Konzentrationsaufgabe, durchgeführt. Bei der Schätzaufgabe mußten die Versuchspersonen die Flächen von insgesamt 20 geometrischen Figuren in Quadratzentimeter schätzen. Diese Aufgabe wurde ohne Zeitdruck als 'Powertest' durchgeführt. Bei dem Konzentrationstest handelte es sich um den Revisionstest von Marschner (1972). Die Versuchspersonen mußten bei diesem Verfahren insgesamt 15 Zeilen mit je 44 Additionen einstelliger Zahlen auf

ihre Richtigkeit hin kontrollieren. Diese Aufgabe wurde entsprechend der Originalinstruktion als 'Speedtest' durchgeführt.

In beiden experimentellen Bedingungen wurden die Versuchspersonen vorgeblich aufgrund ihrer Leistung, tatsächlich jedoch zufällig, so auf drei Leistungsgruppen aufgeteilt, daß drei Achtel zur guten, zwei Achtel zur mittleren und drei Achtel zur schlechten Gruppe gehörten. Dadurch war es möglich, daß je ein Viertel der Versuchspersonen zwischen einem Mitglied der eigenen und einem Mitglied einer um eine Stufe über- beziehungsweise unterlegenen, sowie einer um zwei Stufen über- beziehungsweise unterlegenen Gruppe die Gewinne verteilen konnte, womit eine vollständige Kombination der je zweistufigen Faktoren Richtung und Stärke des Statusunterschiedes erreicht wurde. Damit liegt ein dreifaktorielles varianzanalytisches Design mit den Faktoren Stabilität, Richtung und Stärke des Statusunterschiedes vor.

Da das Bedürfnis nach positiver sozialer Identität sich in einer Anpassung an Überlegene und einer Abgrenzung von Unterlegenen äußert und die Stabilität und die Stärke des Statusunterschiedes die Vergleichbarkeit der Gruppen beeinflussen, bestehen entsprechend der Theorie der sozialen Identität von Tajfel folgende Annahmen bezüglich des Distributionsverhaltens:

1. Mitglieder unterlegener Fremdgruppen sollten stärker diskriminiert werden als Mitglieder überlegener Fremdgruppen.
2. Bei einem geringen Statusunterschied zwischen den Gruppen sollte stärker zugunsten der Eigengruppenmitglieder diskriminiert werden als bei einem starken Statusunterschied.
3. Bei einem instabilen Statusunterschied zwischen den Gruppen sollte stärker zugunsten der Eigengruppenmitglieder diskriminiert werden als bei einem stabilen Statusunterschied.

METHODE

Versuchspersonen: An dem Versuch nahmen 64 Schüler der Klassen 8 und 9 Tübinger Gymnasien teil.

Unabhängige Variablen:

Stabilität des Statusunterschiedes (stabil versus instabil) Vorgeblich aufgrund der Leistung, tatsächlich jedoch nach Zufall, wurden drei Leistungsgruppen, nämlich eine gute (Gruppe I), eine mittel-

mäßige (Gruppe II) und eine schlechte (Gruppe III) bei zwei verschiedenen Testverfahren gebildet. Zur Erzeugung eines stabilen Statusunterschiedes wurde ein fähigkeitsorientierter 'Powertest', zur Erzeugung eines instabilen Statusunterschiedes dagegen ein anstrengungsorientierter 'Speedtest' durchgeführt.

Richtung des Statusunterschiedes (überlegen versus unterlegen). Entsprechend den bei drei Gruppen gegebenen Möglichkeiten gab es drei Bedingungen, in denen die Fremdgruppe unterlegen (I versus II, I versus III, II versus III) und drei Bedingungen, in denen die Fremdgruppe überlegen war (III versus II, III versus I, II versus I).

Stärke des Statusunterschiedes (gering versus stark). Entsprechend den bei drei Gruppen gegebenen Möglichkeiten gab es zwei Bedingungen mit geringem Statusunterschied (I versus II, II versus III, sowie vice versa) und eine Bedingung mit starkem Statusunterschied (I versus III, sowie vice versa). Es wurde darauf geachtet, daß jede den Status sowie den Statusunterschied bestimmende Kombinationsmöglichkeit in den acht experimentellen Bedingungen gleich häufig vertreten war.

Versuchsablauf: Die Versuchspersonen erhielten einige Tage vor der Versuchsdurchführung durch ihren Klassenlehrer einen Teilnahmegutschein mit mehreren Terminen zur Auswahl, sowie einen Brief an die Eltern. Als Honorar für die Teilnahme wurde ein durchschnittlicher Betrag zwischen 3 und 4 DM sowie die Teilnahme an einer Verlosung von Schallplattengutscheinen in Aussicht gestellt. Die an einer Teilnahme interessierten Schüler erschienen zu dem von ihnen selbst gewählten Termin im Psychologischen Institut, wo sie begrüßt und in den Versuchsraum geführt wurden. Der Versuch fand an sechs Terminen mit bis zu zwölf Teilnehmern statt. Die Versuchspersonen mußten als erstes entsprechend der jeweiligen experimentellen Bedingung entweder die Flächenschätzaufgabe oder den Revisionstest durchführen. Danach wurden die Testbögen eingesammelt und angeblich gleich ausgewertet.

Im Anschluß daran erhielten die Versuchspersonen eine schriftliche Rückmeldung über ihr Abschneiden im ersten Test, auf der sie nachlesen konnten, ob sie zu den guten, mittelmäßigen oder schlechten Schätzern beziehungsweise zu den Personen mit guter, mittelmäßiger oder schlechter Konzentrationsleistung gehörten. An der Tafel wurde

dann erläutert, daß die Personen, die gut abgeschnitten hätten, zur Gruppe I, die Personen, die mittelmäßig abgeschnitten hätten, zur Gruppe II und die Personen, die schlecht abgeschnitten hätten, zur Gruppe III gehörten.
Daraufhin mußten sie mit Hilfe von 16 Distributionsmatrizen (jede der vier zweimal in der I/O- beziehungsweise O/I-Version) das Versuchspersonengeld zwischen zwei ihnen unbekannten Teilnehmern verteilen, von denen der eine der eigenen Gruppe, der andere jedoch einer der beiden fremden Gruppen angehörte. Nach dem Einsammeln der Matrizenhefte mußten die Versuchspersonen noch ca. 5 bis 10 Minuten auf die 'Auswertung' warten und erhielten dann zufällig zugeteilte Geldbeträge zwischen 3,00 und 4,50 DM sowie das Los.

Abhängige Variablen: Als abhängige Variablen dienten die aus den Distributionsmatrizen errechneten Pullscores für folgende Distributionsstrategien: INFAV (dreimal MIP+MDI; einmal MIP+MJP), F, MJP sowie MDI.

E R G E B N I S S E

Für alle sieben Distributionsstrategien wurden die Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte der Pullscores aller acht experimentellen Bedingungen errechnet (siehe Tabelle 1).
Dabei erwies sich Fairneß in allen experimentellen Bedingungen, außer beim Vergleich mit unterlegenen Gruppen in einer instabilen Statushierarchie, als signifikant wirksame Strategie. Bei dem genannten Vergleich mit unterlegenen Gruppen in einer instabilen Statushierarchie war dagegen die Strategie MIP+MJP signifikant vertreten. Eindeutig fremdgruppendiskriminierende Strategien traten signifikant nur beim Vergleich mit den beiden bei geringen und stabilen Statusunterschieden überlegenen Gruppen sowie beim Vergleich mit der bei starkem und instabilem Statusunterschied unterlegenen Gruppe auf. Über alle experimentellen Bedingungen hinweg wurden lediglich MJP und MDI nicht überzufällig angewandt.
Dreifaktorielle Varianzanalysen mit den Faktoren Stabilität, Richtung und Stärke des Statusunterschiedes für alle sieben Distributionsstrategien erbrachten nur für MIP+MDI der Matrix 1 eine signifikante dreifache Interaktion ($F(1/56)=6,19$; p kleiner .02).

		überlegen		unterlegen		überlegen		unterlegen	
		stark	gering	stark	gering	stark	gering	stark	gering
	M	+ 4,88	+ 1,50	+ 2,13	+ 4,13	- 6,50	+ 3,75	+ 5,75	+ 2,38
MIP+MDI	SD	5,28	8,54	5,25	6,88	9,04	7,61	11,84	3,34
Matrix 1	t	+ 2,62*	+ 0,50	+ 1,15	+ 1,70	- 2,03	+ 1,39	+ 1,37	+ 2,02
	M	+ 0,88	+ 0,25	+ 5,75	+ 2,25	+ 3,13	+ 5,75	+ 3,63	+ 3,88
MIP+MDI	SD	6,08	7,38	7,76	3,33	7,20	9,53	10,58	4,61
Matrix 2	t	+ 0,41	+ 0,10	+ 2,10	+ 1,91	+ 1,23	+ 1,71	+ 0,97	+ 2,38*
	M	+14,88	+13,50	+16,00	+13,00	+15,13	+15,25	+ 3,88	+ 9,63
F	SD	6,88	14,32	7,69	15,18	10,76	11,71	16,15	17,98
Matrix 2	t	+ 6,12*	+ 2,67*	+ 5,89*	+ 2,42*	+ 3,98*	+ 3,68*	+ 0,68	+ 1,52
	M	+ 2,88	+ 2,63	+ 3,88	+ 2,25	+ 0,63	+ 8,75	+ 6,88	+ 1,88
MIP+MDI	SD	4,91	5,34	4,88	8,03	6,48	12,26	11,68	3,91
Matrix 3	t	+ 1,66	+ 1,39	+ 2,25	+ 0,79	+ 0,28	+ 2,02	+ 1,67	+ 1,36
	M	- 1,13	+ 3,38	- 1,38	+ 2,50	- 0,13	+ 1,50	+ 1,88	+ 1,13
MJP	SD	3,31	8,65	5,71	4,99	2,17	5,10	10,26	2,30
Matrix 3	t	+ 0,96	+ 1,07	- 0,68	+ 1,42	- 0,17	+ 0,83	+ 0,52	+ 1,39
	M	+ 3,50	+ 2,63	+ 3,75	+ 3,50	+ 3,00	+ 5,75	+ 9,25	+11,13
MIP+MJP	SD	9,34	7,21	6,71	5,55	8,54	7,81	9,91	9,55
Matrix 4	t	+ 1,06	+ 1,03	+ 1,58	+ 1,78	+ 0,99	+ 2,08	+ 2,64*	+ 3,30*
	M	+ 0,75	- 2,63	+ 1,75	+ 0,75	- 1,25	+ 1,25	- 4,00	+ 2,13
MDI	SD	2,60	9,32	5,12	5,47	3,33	8,58	7,93	8,15
Matrix 4	t	+ 0,81	- 0,80	+ 0,97	+ 0,39	- 1,06	+ 0,41	- 1,43	+ 0,74

Tabelle 1: Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte aller sieben Distributionsstrategien in Abhängigkeit von Stabilität, Richtung und Stärke des Statusunterschiedes.

Annähernd signifikant waren die Interaktion zwischen Richtung und Stärke des Statusunterschiedes für MIP+MDI der Matrix 3 ($F(1/56)=3,47$; p kleiner .07), die Interaktion zwischen Stabilität und Stärke des Statusunterschiedes für MDI ($F(1/56)=3,72$; p kleiner .06) sowie der Haupteffekt des Faktors Stabilität des Statusunterschiedes für MIP+MJP ($F(1/56)=3,69$; p kleiner .06).
Wie aus Tabelle 2 ersichtlich, erweist sich die dreifache Interaktion für MIP+MDI der Matrix 1 als Resultat verschiedener Interaktionen der Faktoren Stabilität und Richtung des Statusunterschiedes bei geringen gegenüber starken Statusunterschieden.

	gering		stark	
	überlegen	unterlegen	überlegen	unterlegen
stabil	+4,88	+2,13	+1,50	+4,13
instabil	-6,50	+5,75	+3,75	+2,38

Tabelle 2: Mittelwerte der Pullscores der Strategie MIP+MDI der Matrix 1 in Abhängigkeit von der Stabilität, Richtung und Stärke des Statusunterschiedes.

Während bei geringem Statusunterschied in der stabilen Hierarchie überlegene Gruppen stärker als unterlegene Gruppen diskriminiert werden, werden in der instabilen Hierarchie unterlegene Gruppen diskriminiert und überlegene Gruppen gegenüber der Eigengruppe sogar favorisiert. Bei starkem Statusunterschied ist die unterschiedliche Behandlung der über- und der unterlegenen Gruppe in der instabilen Hierarchie wesentlich schwächer ausgeprägt. Tendenziell wird dort die überlegene Gruppe stärker als die unterlegene und in der stabilen Hierarchie die unterlegene deutlich stärker als die überlegene Gruppe diskriminiert.
Die Interaktion der Faktoren Richtung und Stärke des Statusunterschiedes für die Strategie MIP+MDI der Matrix 3 erklärt sich aus der stärkeren Diskriminierung überlegener Gruppen bei starken gegenüber geringen Statusunterschieden und der stärkeren Diskriminierung unterlegener Gruppen bei geringen gegenüber starken Statusunterschieden. Die Interaktion der Faktoren Stabilität und Stärke des Statusunterschiedes für die Strategie MDI kommt dadurch zustande, daß in der stabilen Hierarchie bei geringen und in der instabilen Hierarchie bei starken Statusunterschieden die Differenzenmaximierung

zugunsten der Eigengruppe stärker angewandt wird als bei stabilen und starken beziehungsweise instabilen und geringen Statusunterschieden.

Der Haupteffekt der Stabilität des Statusunterschiedes für die Strategie MIP+MJP besagt, daß in der instabilen Hierarchie eine Strategie der Eigengruppenbevorzugung ohne Diskriminierung der Fremdgruppe stärker auftritt als in der stabilen Hierarchie.

Eine differenziertere Betrachtung der Befunde bei geringen Statusunterschieden bezüglich der absoluten Höhe des Statusniveaus, auf dem der soziale Vergleich stattfindet (Gruppe I versus Gruppe II oder Gruppe II versus Gruppe III), erbringt für diesen Faktor in dreifaktoriellen Varianzanalysen aller sieben Distributionsstrategien eine Reihe von signifikanten Interaktionen mit den Faktoren Stabilität und Richtung des Statusunterschiedes. So eine dreifache Interaktion für die Strategie MIP+MDI der Matrix 1 ($F(1/24)=7,88$; p kleiner .01), die die bereits beschriebene Interaktion zwischen Stabilität und Richtung des Statusunterschiedes bei geringen Statusunterschieden als allein durch die soziale Diskriminierung auf hohem Statusniveau zustandegekommen ausweist (siehe Tabelle 3). Der soziale Vergleich auf niedrigem Statusniveau führt dagegen zu keiner unterschiedlichen Behandlung überlegener und unterlegener Gruppen, sondern lediglich zu einer stärkeren Diskriminierung in der stabilen gegenüber der instabilen Hierarchie.

	Statusniveau			
	hoch		niedrig	
	überlegen	unterlegen	überlegen	unterlegen
stabil	+5,25	+0,25	+4,50	+4,00
instabil	-11,25	+13,25	-1,75	-1,75

Tabelle 3: Mittelwerte der Pullscores der Strategie MIP+MDI der Matrix 1 für geringe Statusunterschiede in Abhängigkeit von Stabilität und Richtung des Statusunterschiedes sowie der Höhe des Statusniveaus.

Für die Strategie MIP+MJP zeigt sich außer einem Haupteffekt für das Statusniveau ($F(1,24)=5,88$; p kleiner .03) eine dreifache Interaktion ($F(1/24)=6.35$; p kleiner .02). Wie aus Tabelle 4 ersichtlich, tritt auf hohem Statusniveau die bereits bekannte Interaktion zwischen Stabilität und Richtung des Statusunterschiedes auf, die durch eine stärkere Eigengruppenbevorzugung gegenüber überlegenen Gruppen

in der stabilen Hierarchie beziehungsweise gegenüber der unterlegenen Gruppe in der instabilen Hierarchie zustande kommt. Auf niedrigem Niveau kehrt sich dagegen diese Interaktion bei insgesamt wesentlich schwächeren Effekten um.

	Statusniveau			
	hoch		niedrig	
	überlegen	unterlegen	überlegen	unterlegen
stabil	+9,25	+6,25	-2,25	+1,25
instabil	+0,25	+16,50	+5,75	+2,00

Tabelle 4: Mittelwerte der Pullscores der Strategie MIP+MJP für geringe Statusunterschiede in Abhängigkeit von der Stabilität und Richtung des Statusunterschiedes sowie der Höhe des Statusniveaus.

Für die Fairneßwerte ergibt sich eine signifikante Interaktion der Faktoren Stabilität des Statusunterschiedes und Höhe des Statusniveaus ($F(1/24)=5,03$; p kleiner .04), dergestalt, daß nur auf hohem Statusniveau der instabilen Hierarchie unfaires Distributionsverhalten auftritt.

I N T E R P R E T A T I O N

Aufgrund der vorliegenden Ergebnisse müssen die anfangs aufgestellten Hypothesen der Theorie der sozialen Identität als zu undifferenziert zurückgewiesen werden. So können die Annahmen, daß die Stabilität und die Stärke des Statusunterschiedes die Vergleichbarkeit statusverschiedener Gruppen bestimmen und dieser Vergleich der Befriedigung des Bedürfnisses nach positiver sozialer Identität dient, zwar beibehalten werden, doch scheint zwischen Vergleichbarkeit und sozialer Diskriminierung keineswegs ein linearer Zusammenhang zu bestehen, und das Bedürfnis nach positiver sozialer Identität führt offenbar nicht immer zu einer Bevorzugung überlegener und einer Diskriminierung unterlegener Gruppen.

Geht man von einem additiven Zusammenwirken der Variablen Stabilität und Stärke des Statusunterschiedes aus, sollte die Vergleichbarkeit bei stabilem und starkem Statusunterschied am geringsten, bei instabilem und geringem Statusunterschied am höchsten sein und bei stabilem und geringem sowie instabilem und starkem Statusunterschied eine mittlere Position einnehmen. Wie sich in der Anwendung der fremd-

gruppendiskriminierenden Strategien MIP+MDI und MDI zeigt ergibt dies einen umgekehrt U-förmigen Zusammenhang zwischen der Vergleichbarkeit und der sozialen Diskriminierung.

Der bereits aus Festingers (1954) Theorie des sozialen Vergleichs ableitbare und in Mulders (1960) Machtdistanzreduktionshypothese postulierte Effekt der Anpassung an Überlegene und der Abgrenzung von Unterlegenen tritt im vorliegenden Experiment nur bei geringem Statusunterschied in einer instabilen Hierarchie deutlich und bei starkem Statusunterschied in einer stabilen Hierarchie tendenziell auf. Sieht man den Effekt nur in Abhängigkeit von der Stärke des Statusunterschiedes, zeigt sich, daß sowohl die Anpassung an überlegene als auch die Abgrenzung von unterlegenen Gruppen mit abnehmender Distanz zunimmt, womit Mulders Annahme für den Abgrenzungsprozeß, soweit er sich im Distributionsverhalten äußert, nicht bestätigt werden konnte.

Für die Theorie der sozialen Identität besonders aufschlußreich ist das Distributionsverhalten bei geringen Statusunterschieden in Abhängigkeit von der Richtung des Statusunterschiedes und der Höhe des Statusniveaus, zeigt sich hier doch, daß die Diskriminierung der unterlegenen Gruppe nur auf das Distributionsverhalten der Spitzengruppe der instabilen Statushierarchie zurückgeht und die Diskriminierung überlegener Gruppen unabhängig vom Statusniveau nur in der stabilen Hierarchie auftritt, während in der instabilen Hierarchie die jeweils überlegene Gruppe auf hohem stärker als auf niedrigem Statusniveau bevorzugt wird.

Geht man davon aus, daß die soziale Diskriminierung einer unterlegenen Gruppe der Verteidigung der eigenen positiven sozialen Identität dient und die Diskriminierung einer überlegenen Gruppe eine Reaktion auf die Frustration des Bedürfnisses nach positiver sozialer Identität darstellt, erscheint es einleuchtend, daß die Diskriminierung der unterlegenen Gruppe nur in der instabilen und die Diskriminierung der überlegenen Gruppe nur in der stabilen Hierarchie auftritt, da eine Verteidigung der Überlegenheit nur im Falle ihrer möglichen Gefährdung notwendig ist und eine Frustration des Bedürfnisses nach positiver sozialer Identität nur dann auftreten sollte, wenn eine Veränderung des Systems nicht möglich erscheint. Der Befund, daß die

Diskriminierung der unterlegenen Gruppe und die Bevorzugung der überlegenen Gruppe im instabilen System nur auf hohem Statusniveau auftritt, also beim Vergleich der besten mit der zweitbesten Gruppe, läßt vermuten, daß es das Ziel des Bedürfnisses nach positiver sozialer Identität ist, nicht nur besser als andere, sondern der beste von allen zu sein.

Insgesamt gesehen können die vorliegenden Ergebnisse durchaus als Bestätigung der Theorie der sozialen Identität gesehen werden, wenn auch die Effekte der Stabilität, Richtung und Stärke von Statusunterschieden differenzierter gesehen werden müssen. Doch selbst die teilweise sehr komplexen Interaktionen der untersuchten Variablen lassen sich mit dem Bedürfnis nach positiver sozialer Identität einfacher und einleuchtender als mit den von konkurrierenden Theorien postulierten Determinanten der sozialen Diskriminierung erklären.

So hätte die soziale Diskriminierung, ausgehend von der Theorie der Überzeugungskongruenz oder auch der beiden kognitiven Theorien, nur von der Stärke des Statusunterschiedes und, ausgehend von der Theorie der interpersonalen Gerechtigkeit, nur von der Richtung und der Stärke des Statusunterschiedes abhängen sollen, was eine Interpretation der vorliegenden Befunde im Rahmen dieser Theorien als nicht gerade leicht erscheinen läßt.

7.3. Annahmen der Theorie der Überzeugungskongruenz von Rokeach

Den zur Theorie der Überzeugungskongruenz von Rokeach formulierten allgemeinen Fragestellungen wurde in den Untersuchungen II und III nachgegangen. Die Frage, ob auch eine Zufallskategorisierung zur Annahme von Einstellungsähnlichkeit mit den Mitgliedern der Eigengruppe und Einstellungsunähnlichkeit mit den Mitgliedern der Fremdgruppe führt, sowie die Auswirkung solcher vermuteter Einstellungsunterschiede zwischen Eigen- und Fremdgruppe auf das Distributionsverhalten, wurde in der Untersuchung III zu beantworten versucht.

Der Einfluß manipulierter Einstellungsähnlichkeit beziehungsweise Einstellungsunähnlichkeit von Eigen- und Fremdgruppenmitgliedern auf das Distributionsverhalten sowie dessen relative Stärke gegenüber dem Einfluß der Gruppenzugehörigkeit wurde in beiden Untersuchungen

überprüft. Während jedoch in der Untersuchung II die Einstellungsähnlichkeit zwischen der jeweiligen Versuchsperson und einer Stimulusperson für die Eigengruppe sowie einer Stimulusperson für die Fremdgruppe manipuliert wurde, wurde in der Untersuchung III die Einstellungsähnlichkeit zwischen den vorgeblichen Einstellungen der Mehrheit der Mitglieder der Eigengruppe und den vorgeblichen Einstellungen der Mehrheit der Mitglieder der Fremdgruppe manipuliert, wobei die Einstellungsähnlichkeit der jeweiligen Versuchsperson mit der Mehrheit der Eigengruppenmitglieder kontrolliert wurde.

7.3.1. Untersuchung II: Interindividuelle Einstellungsähnlichkeit zwischen Eigen- und Fremdgruppenmitgliedern

Entsprechend der Theorie der Überzeugungskongruenz von Rokeach sollte die fehlende Übereinstimmung in Überzeugungen die einzige (starke Version der Theorie) beziehungsweise die wichtigste (schwache Version der Theorie) Determinante der Intergruppendiskriminierung sein. Obwohl Rokeach in der vermuteten kollektiven Überzeugungsinkongruenz die entscheidende Einflußgröße sieht, wurde in fast allen Untersuchungen neben der Gruppenzugehörigkeit (meist Rasse) die interindividuelle Einstellungsähnlichkeit zwischen der Versuchsperson und der Stimulusperson manipuliert.

Allen und Wilder (1975) manipulierten in ihrer Untersuchung dagegen, wie bereits dargestellt wurde, die Ähnlichkeit zwischen den Einstellungen der Versuchsperson und denen der Mehrheit der Eigen- beziehungsweise der Fremdgruppe in einem Experiment im Rahmen des Paradigmas der minimalen Gruppen. Taylor und Guimond (1978) halten denn auch diese Art der Manipulation der Einstellungsähnlichkeit sowie die Verwendung der Gewinndistribution statt eines Einstellungsmaßes zur Erhebung sozialer Diskriminierung für die möglichen Gründe der Nichtbestätigung der Überzeugungskongruenztheorie.

Daher wurde in der Untersuchung II das Experiment von Allen und Wilder (1975) mit folgenden Abweichungen repliziert: Zur Manipulation der Überzeugungskongruenz wurde die interindividuelle Einstellungsähnlichkeit zwischen der jeweiligen Versuchsperson und einer Stimulusperson für die Eigengruppe sowie einer Stimulusperson für die Fremdgruppe verwendet. Als abhängige Variablen wurden außer dem Distributionsverhalten drei Einstellungsratings erhoben, wobei die

Reihenfolge der Erhebung der beiden Diskriminierungsmaße innerhalb der experimentellen Bedingungen ausbalanciert wurde.
Damit ergibt sich ein dreifaktorielles varianzanalytisches Design mit den Faktoren 'Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der eigenen Gruppe', 'Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der fremden Gruppe' und 'Reihenfolge der Erhebung von Distribution und Beurteilung' als unabhängigen Variablen sowie den Distributionsstrategien und den Beurteilungen als abhängige Variablen.
Ausgehend von der starken Version der Theorie der Überzeugungskongruenz ergibt sich folgende Vorhersage:
Zwischen den beiden Stimuluspersonen sollte ausschließlich aufgrund ihrer Einstellungsähnlichkeit zur jeweiligen Versuchsperson zugunsten der einstellungsähnlichen Stimulusperson diskriminiert werden.
Entsprechend der schwachen Version der Theorie der Überzeugungskongruenz lautet die Vorhersage:
Zwischen den beiden Stimuluspersonen sollte aufgrund ihrer Einstellungsähnlichkeit zur jeweiligen Versuchsperson stärker zugunsten der einstellungsähnlichen Stimulusperson diskriminiert werden, als aufgrund ihrer Gruppenzugehörigkeit zugunsten des Mitgliedes der Eigengruppe.
Die Reihenfolge der Erhebung von Distribution und Beurteilung ist als Kontrollvariable gedacht. Für sie werden keine Effekte erwartet.

METHODE

Versuchspersonen: An dem Versuch nahmen 86 Schülerinnen und Schüler der Klassen 7 und 8 Marburger Gymnasien teil. Sechs von ihnen wurden von der varianzanalytischen Auswertung ausgeschlossen, um eine gleiche Zellenbesetzung für die Mitglieder der Gruppen A und B in den acht experimentellen Bedingungen zu erreichen. In der varianzanalytischen Auswertung verblieben 32 weibliche und 48 männliche Versuchspersonen. Der Anteil der beiden Geschlechter in allen Zellen war gleich (4 weibliche : 6 männliche Versuchspersonen).
Unabhängige Variablen:
Einstellungsähnlichkeit des Mitglieds der eigenen Gruppe (ähnlich versus unähnlich).
Einstellungsähnlichkeit des Mitglieds der fremden Gruppe (ähnlich versus unähnlich).

Die Einstellungsähnlichkeit zwischen der Versuchsperson und den beiden Stimuluspersonen wurde durch fiktive Rückmeldungen über die Beantwortung eines Einstellungsfragebogens mit neun Items, von denen jeweils sechs beziehungsweise drei den Antworten der Versuchsperson entsprachen, manipuliert. Die Gruppenzugehörigkeit wurde angeblich durch das Ergebnis einer Schätzaufgabe, tatsächlich jedoch durch Zufallszuweisung ermittelt.
Reihenfolge der Distributions- und Beurteilungsaufgabe (Beurteilung -Distribution versus Distribution-Beurteilung).

Versuchsablauf: Die Versuchspersonen wurden einige Tage vor dem Versuchstermin in der Schule angeworben. Jeder der an einer Teilnahme interessiert war, erhielt einen Teilnahmeschein sowie einen Brief an die Eltern. Für die Teilnahme wurde ein Honorar von 5 DM in Aussicht gestellt. Mit dem Teilnahmeschein erschienen die Versuchspersonen zu ihrem Termin im Psychologischen Institut, wo sie am Eingang begrüßt und in den Versuchsraum geführt wurden. Der Versuch wurde an drei Terminen mit bis zu 30 Teilnehmern durchgeführt.
Als erstes erhielten die Versuchspersonen einen Zettel, auf dem ihre Code-Nummer stand mit der Aufforderung, diese den anderen Teilnehmern nicht mitzuteilen. Daraufhin wurde die Instruktion I ausgeteilt und verlesen. Die Versuchspersonen mußten nun die Längen von vier ihnen auf Kartons präsentierten Strecken schätzen. Dazu sollten sie auf einem Längenschätzbogen jeweils eine von vier vorgegebenen Antwortmöglichkeiten ankreuzen.
Nach dem Einsammeln der Schätzbögen wurde die Instruktion II und der Einstellungsfragebogen ausgeteilt. Nach dem Verlesen der Instruktion hatten die Versuchspersonen zu neun Aussagen über Schule und Freizeit durch Zustimmung oder Ablehnung Stellung zu beziehen. Bevor diese Fragebögen eingesammelt wurden, erhielten die Versuchspersonen die Instruktion IIa und nach deren Verlesen einen Rückmeldezettel mit dem 'Ergebnis' der Schätzaufgabe. Es wurde ihnen mitgeteilt, daß sie entweder zur Gruppe der Überschätzer (Gruppe A) oder der Gruppe der Unterschätzer (Gruppe B) gehörten. Sie wurden aufgefordert, ihre Gruppenzugehörigkeit vor dem Abgeben auf dem Einstellungsfragebogen zu vermerken, um sicherzustellen, daß jede Versuchsperson ihre Gruppenzugehörigkeit zur Kenntnis genommen hatte.

In der anschließenden Instruktion III wurde ihnen mitgeteilt, daß sie als nächstes zwischen zwei ihnen unbekannten Teilnehmern, von denen der eine der eigenen und der andere der fremden Gruppe angehöre, das Versuchspersonengeld verteilen sollten. Um ihnen die Entscheidung beim Geldverteilen zu erleichtern, würden sie vorher die Einstellungsfragebögen der betreffenden Personen bekommen. Da jedoch jeder an zwei Personen Geld verteile und von zwei Personen Geld erhalte, müßten die Einstellungsfragebögen noch einmal abgeschrieben werden, damit jeder zwei Exemplare erhalten könne. Dieser Vorwand erlaubte es, die Einstellungsfragebögen so zu manipulieren, daß die Stimuluspersonen je nach experimenteller Bedingung entweder ähnliche (6 von 9 Antworten gleich) oder unähnliche (3 von 9 Antworten gleich) Einstellungen vertraten.
Nachdem die Versuchspersonen die Einstellungsfragebögen der beiden Stimuluspersonen bekommen hatten, mußte die Hälfte der Versuchspersonen das Geld sofort verteilen und danach drei Fragen zur Beurteilung der beiden Personen hinsichtlich Sympathie, Zusammenarbeit und der gemeinsamen Teilnahme an einem Wettkampf beantworten, während die andere Hälfte die beiden Aufgaben in der umgekehrten Reihenfolge durchführte. Das Geldverteilen geschah mit Hilfe von 16 Distributionsmatrizen (jede der vier zweimal in der I/O- beziehungsweise O/I-Version) und wurde durch das Verlesen der den Versuchspersonen schriftlich vorliegenden Instruktion IV erklärt. Die Beurteilung der Stimuluspersonen erfolgte auf fünfstufigen Ratingskalen.
Danach wurde allen Versuchspersonen ein Betrag von 5 DM als Teilnahmevergütung ausgezahlt.

Abhängige Variablen: Als abhängige Variablen dienten die aus den vier Distributionsmatrizen ermittelten Pullscores für folgende Distributionsstrategien: INFAV (dreimal MIP+MDI und einmal MIP+MJP), MJP, MDI und F sowie die Beurteilungen der beiden Stimuluspersonen auf den Dimensionen 'Sympathie', 'Zusammenarbeit in einer Gruppe' und 'Gemeinsame Teilnahme an einem Wettkampf'.

E R G E B N I S S E

Für alle sieben Distributionsstrategien wurden die Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte der individuellen Pullscores für alle vier experimentellen Bedingungen errechnet. Bei den drei Einstellungsratings wurden Differenzwerte in der Beurteilung des Mitgliedes der eigenen gegenüber dem Mitglied der fremden Gruppe gebildet. Da sich der Einfluß der Reihenfolge der Erhebung von Distribution und Beurteilung in dreifaktoriellen Varianzanalysen aller abhängigen Variablen als unerheblich erwies, wurden in Tabelle 5 die Pullscores nur in Abhängigkeit von der Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der eigenen Gruppe und der Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der fremden Gruppe dargestellt.

	Matrix 1 MIP+MDI	Matrix 2 MIP+MDI	Matrix 2 F	Matrix 3 MIP+MDI	Matrix 3 MJP	Matrix 4 MIP+MJP	Matrix 4 MDI
ähnliches Eigengruppenmitglied / ähnliches Fremdgruppenmitglied							
M	+ 3,80	+ 3,25	+12,05	+ 3,60	+ 0,90	+ 3,05	+ 2,15
SD	6,93	6,73	8,33	6,52	4,63	7,84	6,38
t	+ 2,45*	+ 2,16*	+ 6,47*	+ 2,47*	+ 0,87	+ 1,74	+ 1,51
ähnliches Eigengruppenmitglied /unähnliches Fremdgruppenmitglied							
M	+ 2,35	+ 4,15	+12,35	+ 2,55	- 1,15	+ 0,45	+ 0,25
SD	9,75	9,10	10,78	9,31	7,34	12,81	6,09
t	+ 1,08	+ 2,04*	+ 5,12*	+ 1,23	- 0,70	+ 0,16	+ 0,18
unähnliches Eigengruppenmitglied/ ähnliches Fremdgruppenmitglied							
M	- 3,60	- 0,35	+13,35	- 2,50	+ 1,40	+ 8,10	- 3,80
SD	6,95	9,95	9,83	5,83	6,60	7,51	8,38
t	- 2,32*	- 0,16	+ 6,08*	- 1,92	+ 0.95	+ 4,82*	- 2,03
unähnliches Eigengruppenmitglied/unähnliches Fremdgruppenmitglied							
M	+ 0,30	+ 1,75	+12,65	+ 0,20	+ 0.70	+ 2,65	+ 0,65
SD	8,80	7,33	9,79	6,73	3,92	5,55	9,22
t	+ 0,15	+ 1,07	+ 5,78*	+ 0,13	+ 0,80	+ 2,14*	+ 0,32

Tabelle 5: Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte der Pullscores aller sieben Distributionsstrategien für die vier experimentellen Bedingungen.

Fairneß erwies sich in allen experimentellen Bedingungen als signifikant wirksame Strategie. Fremdgruppendiskriminierende Strategien traten signifikant nur in der Bedingung auf, in der sowohl das

Eigengruppenmitglied als auch das Fremdgruppenmitglied ähnliche Einstellungen vertraten. MJP war in keiner Bedingung signifikant vertreten, während MIP+MJP nur in den Bedingungen mit einem einstellungsunähnlichen Eigengruppenmitglied auftrat. Soziale Diskriminierung in den Einstellungsmaßen trat signifikant für keine der drei Beurteilungen auf.

Zweifaktorielle Varianzanalysen mit den Faktoren Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der eigenen Gruppe und Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der fremden Gruppe für alle sieben Distributionsstrategien und die drei Einstellungsratings erbrachten für die Strategie MIP+MDI der Matrix 1 und der Matrix 3 einen signifikanten Haupteffekt für die Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der eigenen Gruppe ($F(1/76)=6,64$; p kleiner .02 und $F(1/76)=6,85$; p kleiner .02) sowie für MIP+MJP einen signifikanten Haupteffekt für die Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der eigenen Gruppe ($F(1/76)=4,14$; p kleiner .05) und einen annähernd signifikanten Haupteffekt für die Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der fremden Gruppe ($F(1/76)=3,36$; p kleiner .07). Nahezu signifikant war auch die Interaktion der Faktoren Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der eigenen Gruppe und Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der fremden Gruppe für die Strategie MDI ($F(1/76)=3,46$; p kleiner .07). Bei den Einstellungsratings gab es nur einen signifikanten Haupteffekt für die Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der eigenen Gruppe ($F(1/76)=8,44$; p kleiner .006) und einen annähernd signifikanten Haupteffekt für die Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der fremden Gruppe ($F(1/76)=3,30$; p kleiner .07) bei der Beurteilung der Sympathie sowie einen ebenfalls annähernd signifikanten Haupteffekt für die Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der fremden Gruppe bei der Beurteilung der gemeinsamen Teilnahme an einem Wettkampf ($F(1/76)=3,45$; p kleiner .07).

Die Haupteffekte für die Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der eigenen Gruppe für die Strategie MIP+MDI der Matrix 1 und der Matrix 3 sehen so aus, daß gegenüber einem einstellungsähnlichen Mitglied der Eigengruppe das Fremdgruppenmitglied leicht diskriminiert wird, gegenüber einem einstellungsunähnlichen Mitglied der Eigengruppe das Fremdgruppenmitglied jedoch leicht favorisiert wird.

Die Haupteffekte für MIP+MJP, also einer Strategie, die zwar die

Eigengruppe begünstigt, jedoch dabei zu einer relativen Bevorzugung der Fremdgruppe führt, sehen so aus, daß diese Strategie bei einem unähnlichen Eigengruppenmitglied stärker als bei einem ähnlichen Eigengruppenmitglied, und bei einem ähnlichen Fremdgruppenmitglied stärker als bei einem unähnlichen Fremdgruppenmitglied angewandt wird und somit am stärksten bei der Verteilung zwischen einem unähnlichen Eigengruppenmitglied und einem ähnlichen Fremdgruppenmitglied und am schwächsten bei der Verteilung zwischen einem ähnlichen Eigengruppenmitglied und einem unähnlichen Fremdgruppenmitglied auftritt.

Die Interaktion für die Strategie MDI erklärt sich, wie aus Tabelle 6 ersichtlich, daraus, daß bei einem unähnlichen Fremdgruppenmitglied, unabhängig davon, ob das Eigengruppenmitglied ähnlich oder unähnlich ist, fair verteilt wird, während ein ähnliches Fremdgruppenmitglied gegenüber einem ähnlichen Eigengruppenmitglied diskriminiert, gegenüber einem unähnlichen jedoch bevorzugt wird.

		Einstellungen des Mitgliedes der eigenen Gruppe	
		ähnlich	unähnlich
Einstellungen des Mitglieds der fremden Gruppe	ähnlich	+2,15	-3,80
	unähnlich	+0,25	+0,65

Tabelle 6: Mittelwerte der Pullscores der Strategie MDI in Abhängigkeit von der Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der eigenen Gruppe und der Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der fremden Gruppe.

Die Haupteffekte für das Sympathierating kommen, wie Tabelle 7 zeigt, durch eine Bevorzugung ähnlicher und einer Ablehnung unähnlicher Eigengruppenmitglieder gegenüber Fremdgruppenmitgliedern und einer Bevorzugung ähnlicher und einer Ablehnung unähnlicher Fremdgruppenmitglieder gegenüber Eigengruppenmitgliedern zustande.

		Einstellungen des Mitgliedes der eigenen Gruppe	
		ähnlich	unähnlich
Einstellungen des Mitgliedes der fremden Gruppe	ähnlich	+0.25	-0.90
	unähnlich	+0.40	-0.05

Tabelle 7: Mittelwerte der Differenzen in der Sympathiebeurteilung in Abhängigkeit von der Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der eigenen Gruppe und der Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der fremden Gruppe.

Der Haupteffekt der Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der fremden Gruppe bei der Beurteilung der gemeinsamen Teilnahme an einem Wettkampf ist das Ergebnis einer generellen Bevorzugung einstellungsähnlicher und der Ablehnung einstellungsunähnlicher Fremdgruppenmitglieder.

Da sich offenbar sowohl die Einstellungsähnlichkeit als auch die Gruppenzugehörigkeit der beiden Stimuluspersonen auf das Distributionsverhalten auswirkt, sollte die Annahme der schwachen Version der Theorie der Überzeugungskongruenz, daß die Einstellungsähnlichkeit relativ zur Gruppenzugehörigkeit die stärkere Determinante sozialer Diskriminierung ist, einer Überprüfung unterzogen werden. Da eine direkte Abschätzung der Einflußstärke beider Variablen durch ihre Varianzanteile an der Variation des Distributionsverhaltens nur bei einer vollständigen Variation beider Variablen für beide Stimuluspersonen möglich gewesen wäre, was für die vorliegende Untersuchung jedoch 32 experimentelle Bedingungen bedeutet hätte, und somit nicht realisierbar gewesen war, wurde ein indirektes Verfahren gewählt.

Hierbei wurden die üblichen, aufgrund der Gruppenzugehörigkeit gebildeten Pullscores der beiden experimentellen Bedingungen, in denen die beiden Stimuluspersonen sich in ihren Einstellungen nicht unterschieden, mit aufgrund der Einstellungsähnlichkeit gebildeten Pullscores der beiden experimentellen Bedingungen, in denen die beiden Stimuluspersonen sich in ihren Einstellungen unterschieden, verglichen. Während erstere ein Maß der sozialen Diskriminierung sind zwischen Personen, die verschiedenen Gruppen angehören (ähnliches Eigengruppenmitglied versus ähnliches Fremdgruppenmitglied beziehungsweise unähnliches Eigengruppenmitglied versus unähnliches Fremdgruppenmitglied), sind letztere ein Maß der sozialen Diskrimi-

nierung zwischen Personen, die unterschiedliche Einstellungen vertreten (einstellungsähnliche Person der Eigengruppe versus einstellungsunähnliche Person der Fremdgruppe beziehungsweise einstellungsähnliche Person der Fremdgruppe versus einstellungsunähnliche Person der Eigengruppe).
Die soziale Diskriminierung aufgrund der Gruppenzugehörigkeit erwies sich dabei ebenso wie die soziale Diskriminierung aufgrund der Einstellungsähnlichkeit für keine der Distributionsstrategien als signifikant. Analoge Gruppenzugehörigkeits- beziehungsweise Einstellungsähnlichkeitsdiskriminierungswerte wurden auch für die Differenzwerte der Einstellungsratings berechnet. Hier war ebenfalls für keine der drei Beurteilungen soziale Diskriminierung aufgrund der Gruppenzugehörigkiet oder Einstellungsähnlichkeit nachzuweisen.
Ein Vergleich der 'Diskriminierung' aufgrund der Gruppenzugehörigkeit mit der aufgrund der Einstellungsähnlichkeit, also die Überprüfung der relativen Stärke von Kategorisierungs- und Überzeugungseffekt, zeigte, daß nur die Sympathiebeurteilung einen ungleichen Einfluß der beiden Variablen aufwies. Sie wurde signifikant ($t(78)=1,99$; p kleiner .05) stärker durch die Einstellungsähnlichkeit als durch die Gruppenzugehörigkeit beeinflußt.

INTERPRETATION

Geht man von den eingangs aufgestellten Vorhersagen der Theorie der Überzeugungskongruenz aus, sollte man entsprechend der starken Version der Theorie nur in den experimentellen Bedingungen, in denen eine einstellungsähnliche mit einer einstellungsunähnlichen Stimulusperson verglichen wird, soziale Diskriminierung zugunsten der einstellungsähnlichen Person erwarten, während entsprechend der schwachen Version der Theorie nur beim Vergleich eines einstellungsunähnlichen Eigengruppenmitgliedes mit einem einstellungsähnlichen Fremdgruppenmitglied keine soziale Diskriminierung zugunsten des Eigengruppenmitgliedes auftreten sollte.
Für die varianzanalytische Auswertung werden daher gemäß beider Versionen der Theorie der Überzeugungskongruenz Haupteffekte sowohl für den Faktor Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der eigenen Gruppe als auch für den Faktor Einstellungsähnlichkeit des Mitglie-

des der fremden Gruppe erwartet. Eine Interaktion der beiden Faktoren sollte dann auftreten, wenn der Einfluß der Gruppenzugehörigkeit und jener der Einstellungsähnlichkeit auf das Distributionsverhalten unterschiedlich stark sind. Ausgehend von der Theorie der sozialen Identität sollte soziale Diskriminierung nur aufgrund der Gruppenzugehörigkeit auftreten, und somit weder Haupteffekte noch eine Interaktion der beiden Faktoren erwartet werden.

Die vorliegenden Ergebnisse bestätigen zunächst einmal die Erwartung, daß die Reihenfolge der Erhebung von Distribution und Einstellung sich nicht signifikant auf die abhängigen Variablen auswirkt. Die Ergebnisse des Distributionsverhaltens deuten darauf hin, daß sowohl die Gruppenzugehörigkeit als auch die Einstellungsähnlichkeit der beiden Stimuluspersonen bei der Gewinnverteilung von etwa gleicher Bedeutung waren. Damit scheidet sowohl die 'starke Version' der Theorie der Überzeugungskongruenz, nach der die Einstellungsähnlichkeit die einzige Determinante sozialer Diskriminierung darstellt, als auch die 'schwache Version' der Theorie der Überzeugungskongruenz, nach der die Gruppenzugehörigkeit die stärkste Determinante sozialer Diskriminierung darstellt, als alleinige Erklärungen der Befunde aus.

Obwohl insbesondere für die Strategie MIP+MDI vor allem die Einstellungsähnlichkeit des Eigengruppenmitgliedes von Bedeutung zu sein scheint, zeigen der annähernd signifikante Haupteffekt der Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der fremden Gruppe für die Strategie MIP+MJP und die annähernd signifikante Interaktion der Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der eigenen Gruppe mit der Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der fremden Gruppe für die Strategie MDI, daß auch die Einstellungsähnlichkeit des Mitgliedes der fremden Gruppe für das Distributionsverhalten nicht unwesentlich ist.

Damit unterscheidet sich das Ergebnis dieser Untersuchung von dem der Untersuchung Allen und Wilders (1975), die nur einen Einfluß der Einstellungsähnlichkeit der Eigengruppe auf das Distributionsverhalten fanden. Da sich die beiden Ergebnisse zwar unterscheiden, theoretisch jedoch nicht widersprechen, kann auf Spekulationen hinsichtlich der möglichen Ursachen dieses Unterschiedes verzichtet werden. Festzuhalten bleibt jedoch, daß auch oder gerade unter den minimalen Bedingungen einer trivialen Kategorisierung die Einstellungsähnlich-

keit eine wesentliche Determinante sozialer Diskriminierung darstellt. Fraglich erscheint allerdings nach der in dieser Untersuchung vorgenommenen Überprüfung der relativen Stärke des Einflusses von Gruppenzugehörigkeit und Einstellungsähnlichkeit die von der Theorie der Überzeugungskongruenz postulierte Dominanz der Einstellungsähnlichkeit. Lediglich für die Sympathiebeurteilung ließ sich ein stärkerer Einfluß der Überzeugungskongruenz nachweisen, wobei die Gruppenzugehörigkeit offenbar keine Rolle spielte.
Dieses Ergebnis relativiert das von Brewer und Silver (1978), die gezeigt haben, daß Einstellungsratings zu den gleichen Effekten wie das Distributionsverhalten führen. Allerdings waren in deren Experiment die Gruppenzugehörigkeitseffekte nur sehr gering und traten lediglich bei drei der sieben verwendeten Eigenschaftsbeurteilungen auf. Da der Einstellungsähnlichkeitseffekt in der vorliegenden Untersuchung nur bei den Sympathieurteilen dominierte, liegt der Schluß nahe, daß bei Sympathie Überzeugungskongruenz die wichtigste und möglicherweise sogar die einzige Determinante ist, während sie bei einem Verhaltensmaß wie der Gewinnverteilung nur eine den Kategorisierungseffekt modifizierende Variable ist.
Bei den in der vorliegenden Untersuchung und in der Untersuchung von Allen und Wilder (1975) verwendeten Kategorisierungskriterien (Überschätzer versus Unterschätzer beziehungsweise Präferenz für Klee- versus Kandinsky-Gemälde) kann nicht ausgeschlossen werden, daß die Intergruppendiskriminierung auf zusätzlich vermutete Einstellungsunterschiede zurückgeht. Daher sollen in der folgenden Untersuchung die Vorhersagen der Theorie der Überzeugungskongruenz bei zufallskategorisierten Gruppen überprüft werden.

7.3.2. Untersuchung III: Interkollektive Einstellungsähnlichkeit zwischen Eigen- und Fremdgruppe

In dieser Untersuchung wurden die Annahmen der Theorie der Überzeugungskongruenz bei zufallskategorisierten Gruppen überprüft. Die Grundannahme ist auch hier, daß die vermutete Einstellungsähnlichkeit mit der eigenen Gruppe höher als die mit der fremden Gruppe ist.
Um den Einfluß der vermuteten Einstellungsähnlichkeit auf das Di-

stributionsverhalten im Sinne der Theorie der Überzeugungskongruenz angemessen zu untersuchen, wurde in dieser Untersuchung nicht der Einfluß der interindividuellen Einstellungsähnlichkeit mit einer Stimulusperson der Eigengruppe und der Fremdgruppe überprüft, sondern die interkollektive Einstellungsähnlichkeit zwischen Eigen- und Fremdgruppenmitgliedern sowie die Einstellungsähnlichkeit der jeweiligen Versuchsperson mit den Mitgliedern ihrer eigenen Gruppe.
In einem ersten Durchgang wurde die Abhängigkeit des Distributionsverhaltens von der vermuteten Einstellungsähnlichkeit zwischen Eigen- und Fremdgruppe (Assumed Dissimilarity of Outgroup = ADOG) wie auch der vermuteten Einstellungsähnlichkeit mit der Eigengruppe untersucht. Diese wurde als Übereinstimmung der Meinungen der jeweiligen Versuchsperson mit der vermuteten Mehrheitsmeinung der eigenen Gruppe, das heißt als Identifikation mit den Einstellungen der Eigengruppe (Ingroup-Identification = IGI) operationalisiert.
In einem zweiten Durchgang wurde die Abhängigkeit des Distributionsverhaltens von folgenden Variablen überprüft, erstens von der vom Versuchsleiter manipulierten Einstellungsähnlichkeit zwischen Eigen- und Fremdgruppe, also der Überzeugungskongruenz beider Gruppen, und zweitens von der Übereinstimmung der Meinungen der jeweiligen Versuchsperson mit der vorgeblichen Mehrheitsmeinung der Eigengruppe (Ingroup Similarity = IGS).
Sowohl für die vermutete, als auch für die manipulierte Einstellungsähnlichkeit gelten gemäß der Theorie der Überzeugungskongruenz folgende Vorhersagen:

1. Hohe Einstellungsähnlichkeit zwischen Eigen- und Fremdgruppe führt zu geringerer sozialer Diskriminierung zugunsten der Eigengruppe als geringe Einstellungsähnlichkeit zwischen Eigen- und Fremdgruppe.
2. Hohe Einstellungsähnlichkeit mit der eigenen Gruppe führt zu stärkerer sozialer Diskriminierung zugunsten der Eigengruppe als geringe Einstellungsähnlichkeit mit der eigenen Gruppe.

Weiterhin wurde die aus den Theorien der sozialen Differenzierung ableitbare Annahme einer größeren wahrgenommenen Uniformität der Einstellungen fremder Gruppen gegenüber der eigenen Gruppe überprüft.

METHODE

Versuchspersonen: An dem Versuch nahmen 56 Schülerinnen der Klassen 8 und 9 Marburger Gymnasien teil. Vier von ihnen wurden von der varianzanalytischen Auswertung ausgeschlossen, um eine gleiche Zellenbesetzung der Mitglieder beider Gruppen für die beiden experimentellen Bedingungen zu erreichen.

Unabhängige Variablen:

Erster Durchgang

Vermutete Einstellungsähnlichkeit zwischen Eigen- und Fremdgruppe (gering versus stark). Nach Beantwortung eines Fragebogens mit zehn Aussagen zu schulischen Themen sollten die Versuchspersonen die vermutlichen Antworten der eigenen sowie der fremden Gruppe als eine Schätzung der prozentualen Zustimmung in den jeweiligen Gruppen angeben. Daraus wurde ein Maß für die vermutete Einstellungsunähnlichkeit der Fremdgruppe (ADOG) berechnet.

Identifikation mit den Einstellungen der Eigengruppe (gering versus stark). Dieses Maß (IGI) wurde aus der Übereinstimmung zwischen den eigenen Antworten mit der vermuteten Mehrheitsmeinung der eigenen Gruppe berechnet.

Zweiter Durchgang

Überzeugungskongruenz zwischen Eigen- und Fremdgruppe (gering versus hoch). Vorgeblich als Ergebnis der Auswertung des Einstellungsfragebogens mit zehn Aussagen zu schulischen Themen wurde eine manipulierte Rückmeldung über die prozentuale Zustimmung zu den zehn Aussagen in der eigenen sowie der fremden Gruppe gegeben. In der Ähnlichkeitsbedingung betrug der mittlere Unterschied zwischen den Zustimmern der Eigen- und Fremdgruppe 9 Prozent, in der Unähnlichkeitsbedingung dagegen 35 Prozent.

Überzeugungskongruenz mit der Eigengruppe (gering versus hoch). Dieses Maß (IGS) wurde aus der Übereinstimmung der eigenen Antworten mit der vorgeblichen Mehrheitsmeinung der Eigengruppe berechnet.

Versuchsablauf: Die Versuchspersonen wurden einige Tage vor dem Versuchstermin in der Schule angeworben. Als Honorar für die Teilnahme wurde ihnen ein Betrag zwischen 3 und 4 DM sowie die Teilnahme

an einer Verlosung von Schallplattengutscheinen in Aussicht gestellt. Jeder, der an einer Teilnahme interessiert war, erhielt einen Teilnahmegutschein sowie einen Brief an die Eltern. Mit dem Teilnahmegutschein, auf dem bereits die Code-Nummer der Versuchsperson vermerkt war, erschienen die Versuchspersonen zu ihrem Termin im Psychologischen Institut, wo sie am Eingang begrüßt und in den Versuchsraum geführt wurden.

Der Versuch wurde an zwei Terminen mit bis zu 30 Teilnehmern durchgeführt. Die Versuchspersonen wurden zunächst durch Losentscheid zur Hälfte auf zwei nebeneinanderliegende gleich große und gleich ausgestattete Versuchsräume aufgeteilt. Anschließend erhielten sie den Einstellungsfragebogen mit zehn Aussagen zu schulischen Themen, denen sie zustimmen, oder die sie ablehnen konnten. Daraufhin mußten sie auf einem zweiten Blatt für jede der zehn Aussagen auf einer elfstufigen Skala von 0 bis 100 Prozent angeben, wieviele der eigenen und wieviele der fremden Gruppe ihrer Meinung nach jeder der Aussagen zugestimmt haben. Es wurde ihnen gesagt, daß sie nach der Auswertung der Einstellungsfragebögen eine Rückmeldung über die Prozentzahlen der tatsächlichen Zustimmung in den beiden Gruppen bekämen.

Während der angeblichen Auswertung der Meinungsfragebögen wurde bereits ein erster Distributionsdurchgang mit 8 Distributionsmatrizen (jede der vier einmal in der I/O- und der O/I-Version) zur Überprüfung des Zusammenhangs zwischen vermuteter Einstellungsähnlichkeit zwischen Eigen- und Fremdgruppe sowie der Identifikation mit der Einstellung der Eigengruppe und den verschiedenen Distributionsstrategien durchgeführt.

Nach dem ersten Distributionsdurchgang erhielten die Versuchspersonen eine manipulierte Rückmeldung über die prozentuale Zustimmung beider Gruppen zu den Aussagen des Meinungsfragebogens, wobei der einen Hälfte Einstellungsähnlichkeit, der anderen Einstellungsunähnlichkeit zwischen Eigen- und Fremdgruppe angegeben wurde. Daran schloß sich der zweite Distributionsdurchgang an zur Überprüfung des Zusammenhangs zwischen der individuellen Überzeugungskongruenz mit der Eigengruppe sowie der kollektiven Überzeugungskongruenz zwischen Eigen- und Fremdgruppe und den verschiedenen Distributions-

strategien. Nach einer Wartezeit von etwa 10 Minuten, während der angeblich die Matrizenhefte ausgewertet wurden, erhielten die Versuchspersonen zufällig zugeteilte Geldbeträge zwischen 3,50 und 5,00 DM sowie das erwähnte Los.

Abhängige Variablen: Als abhängige Variablen dienten die aus den Distributionsmatrizen errechneten Pullscores für folgende Distributionsstrategien: INFAV (3x MIP+MDI; 1x MIP+MJP), F, MJP sowie MDI.

E R G E B N I S S E

Zunächst wurde überprüft, ob die Eigengruppe in ihren Einstellungen ähnlicher gesehen wird als die Fremdgruppe. Dazu wurden die von den Versuchspersonen geschätzten Prozentsätze der mit ihnen übereinstimmenden Mitglieder der Eigen- und Fremdgruppe ermittelt. Der mittlere Wert für die Eigengruppe beträgt 38,02 Prozent, der für die Fremdgruppe 39,89 Prozent . Ein t-Test für abhängige Stichproben erbrachte jedoch keinen signifikanten Unterschied in der Einschätzung von Eigen- und Fremdgruppe. Auch für die Uniformitätswerte, das heißt der Prozentsätze von Gruppenmitgliedern, die dieselbe Meinung vertreten, konnte kein signifikanter Unterschied in der Einschätzung von Eigen- und Fremdgruppe gefunden werden. Allerdings wurde zwischen der Einschätzung der Ähnlichkeit und der Uniformitätseinschätzung ein signifikanter Zusammenhang festgestellt ($r = -0.42$; p kleiner .001). So nimmt sowohl für die Eigen- als auch für die Fremdgruppe die Uniformitätseinschätzung mit der vermuteten Ähnlichkeit der Einstellungen ab ($r = -0,44$ beziehungsweise $r = -0,38$). Bemerkenswert erscheint, daß auch zwischen der Ähnlichkeitseinschätzung der Eigengruppe und der Ähnlichkeitseinschätzung der Fremdgruppe ein signifikanter Zusammenhang auftrat ($r = 0.94$; p kleiner .001).

Für den ersten Durchgang wurden für alle sieben Distributionsstrategien die Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte der individuellen Pullscores ermittelt (siehe Tabelle 8). Außer F und MIP+MJP trat keine Distributionsstrategie überzufällig auf.

Bei zweifachen Varianzanalysen mit den Faktoren vermutete Einstellungsähnlichkeit zwischen Eigen- und Fremdgruppe (ADOG) und Identifikation mit den Einstellungen der Eigengruppe (IGI) trat für die Strategie F ein signifikanter Haupteffekt des Faktors IGI

(F(1/48)=8,13; p kleiner .007) und eine signifikante Interaktion zwischen der vermuteten Einstellungsähnlichkeit zwischen Eigen- und Fremdgruppe und der Identifikation mit den Einstellungen der Eigengruppe für die Strategie MIP+MDI der Matrix 3 (F(1/48)=4,81; p kleiner .04) auf.

	Matrix 1	Matrix 2		Matrix 3		Matrix 4	
	MIP+MDI	MIP+MDI	F	MIP+MDI	MJP	MIP+MJP	MDI
M	+0,44	+0,17	+8,48	+0,38	+0,46	+1,85	+0,31
SD	3,36	3,43	5,60	3,22	2,59	3,77	2,93
t	+0,94	+0,36	+10,93*	+0,86	+1,28	+3,53*	+0,76

Tabelle 8: Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte der Pullscores des ersten Durchgangs aller sieben Distributionsstrategien.

Annähernd signifikant war der Haupteffekt des Faktors ADOG bei der Strategie MIP+MDI der Matrix 3 (F(1/48)=3,36; p kleiner .07).
Der Haupteffekt der Identifikation mit den Einstellungen der Eigengruppe kam dabei durch eine fairere Verteilung durch die Versuchspersonen, die sich stärker mit den Einstellungen der Eigengruppe identifizierten, zustande.
Die Interaktion der Faktoren IGI und ADOG bei der Strategie MIP+MDI der Matrix 3 ist das Resultat einer Diskriminierung der einstellungsähnlich vermuteten Fremdgruppe und einer Bevorzugung der einstellungsunähnlich vermuteten Fremdgruppe durch Personen mit geringer Identifikation mit den Einstellungen der Eigengruppe, während Personen mit starker Identifikation mit den Einstellungen der Eigengruppe beide Gruppen gleich behandeln (siehe Tabelle 9).

		ADOG	
		gering	stark
IGI	gering	+1,86	-1,58
	stark	+0,33	+0,64

Tabelle 9: Mittelwerte der Pullscores der Strategie MIP+MDI der Matrix 3 in Abhängigkeit von der vermuteten Einstellungsähnlichkeit der Fremdgruppe (ADOG) und der Identifikation mit den Einstellungen der Eigengruppe (IGI).

Da diese Untersuchung als Gruppenuntersuchung durchgeführt wurde, war eine Zufallszuweisung der Versuchspersonen zu den beiden experi-

mentellen Bedingungen des zweiten Durchgangs nicht möglich. Dadurch kam es zu starken a priori bestehenden Unterschieden im Distributionsverhalten zwischen beiden Bedingungen, so daß das Distributionsverhalten des zweiten Durchgangs auf der Basis des Distributionsverhaltens im ersten Durchgang, wo noch keinerlei experimentelle Manipulation vorgenommen wurde, als Differenz der individuellen Pullscores des zweiten minus der entsprechenden Pullscores des ersten Durchgangs berechnet werden mußte.

Es zeigte sich, daß gegenüber dem ersten Durchgang in der einstellungsähnlichen Bedingung die Strategie MIP+MDI der Matrix 1 stärker auftrat, während sich in der einstellungsunähnlichen Bedingung die Strategie MIP+MDI der Matrix 3 als schwächer erwies (siehe Tabelle 10).

	Matrix 1	Matrix 2		Matrix 3		Matrix 4	
	MIP+MDI	MIP+MDI	F	MIP+MDI	MJP	MIP+MJP	MDI
			Hohe Überzeugungskongruenz				
M	+1,31	+1,08	-0,08	+0,50	-0,38	+0,15	+0,08
SD	2,62	3,80	2,91	3,67	3,77	2,96	2,04
t	+2,55*	+1,44	-0,14	+0,70	-0,52	+0,27	+0,19
			Geringe Überzeugungskongruenz				
M	-0,38	+1,31	+1,92	-1,88	+0,62	-0,15	+0,85
SD	2,83	3,70	5,19	4,19	2,37	3,77	3,50
t	-0,69	+1,80	+1,89	-2,29*	+1,33	-0,21	+1,23

Tabelle 10: Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte der Differenzen zwischen den Pullscores des ersten und zweiten Durchgangs aller sieben Distributionsstrategien in Abhängigkeit von der Überzeugungskongruenz zwischen Eigen- und Fremdgruppe.

Zweifache Varianzanalysen der Differenzwerte der Pullscores für alle sieben Distributionsstrategien erbrachten signifikante Haupteffekte für den Faktor Überzeugungskongruenz zwischen Eigen- und Fremdgruppe bei der Strategie MIP+MDI der Matrix 1 ($F(1/48)=4,11$; p kleiner .05) und der Matrix 3 ($F(1/48)=4,68$; p kleiner .04). Annähernd signifikant war dieser Haupteffekt bei der Strategie F ($F(1/48)=3,43$; p kleiner .07). Ein signifikanter Haupteffekt für den Faktor Überzeugungskongruenz mit der Eigengruppe (IGS) trat nur bei der Strategie F auf ($F(1/48)=14,29$; p kleiner .0008). Signifikante Interaktionen

beider Faktoren waren bei den Strategien F ($F(1/48)=4,42$; p kleiner .04) und MJP ($F(1/48)=5,35$; p kleiner .03) zu verzeichnen. Nahezu signifikant war die Interaktion des Faktors Überzeugungskongruenz zwischen Eigen- und Fremdgruppe mit dem Faktor IGS bei der Strategie MDI ($F(1/48)=3,85$; p kleiner .06).

Die Haupteffekte für die fremdgruppendiskriminierende Strategie MIP+MDI der Matrizen 1 und 3 kommen durch eine stärkere Diskriminierung der ähnlichen gegenüber der unähnlichen Fremdgruppe zustande. Die Interaktion der Faktoren Überzeugungskongruenz zwischen Eigen- und Fremdgruppe und der Überzeugungskongruenz zwischen der Versuchsperson und ihrer eigenen Gruppe (IGS) bei der Strategie MDI ergibt sich daraus, daß die Differenzenmaximierung nur von Personen mit hoher Überzeugungskongruenz mit der Eigengruppe bei gleichzeitig hoher Überzeugungskongruenz zwischen den Gruppen angewandt wird (siehe Tabelle 11).

		Überzeugungskongruenz	
		hoch	gering
IGS	gering	-0,22	+0,24
	hoch	+2,15	-0,46

Tabelle 11: Mittelwerte der Differenzen zwischen den Pullscores des ersten und zweiten Durchgangs für die Strategie MDI in Abhängigkeit von der Überzeugungskongruenz zwischen Eigen- und Fremdgruppe und der Überzeugungskongruenz mit der Eigengruppe (IGS).

Die Interaktion dieser beiden Faktoren bei den nichtdiskriminierenden Strategien F und MJP ist darauf zurückzuführen, daß der Einfluß der Überzeugungskongruenz zwischen den Gruppen nur bei Personen mit geringer Überzeugungskongruenz mit der Eigengruppe (IGS) auftritt, und zwar dergestalt, daß beide Strategien bei geringer Überzeugungskongruenz zwischen Eigen- und Fremdgruppe stärker angewandt werden als bei hoher Überzeugungskongruenz (siehe Tabelle 12 und Tabelle 13). Die Strategie F wird darüberhinaus generell von Personen mit geringen IGS-Werten stärker angewandt.

		Überzeugungskongruenz hoch	gering
IGS	gering	+0,89	+4,92
	hoch	-0,59	-1,08

Tabelle 12: Mittelwerte der Differenzen zwischen den Pullscores des ersten und zweiten Durchgangs für die Strategie F in Abhängigkeit von der Überzeugungskongruenz zwischen Eigen- und Fremdgruppe und der Überzeugungskongruenz mit der Eigengruppe (IGS).

		Überzeugungskongruenz hoch	gering
IGS	gering	-2,56	+0,92
	hoch	+0,76	+0,31

Tabelle 13: Mittelwerte der Differenzen zwischen den Pullscores des ersten und zweiten Durchgangs der Strategie MJP in Abhängigkeit von der Überzeugungskongruenz zwischen Eigen- und Fremdgruppe und der Überzeugungskongruenz mit der Eigengruppe (IGS).

I N T E R P R E T A T I O N

Als erstes und wichtigstes Ergebnis der vorliegenden Untersuchung bleibt festzuhalten, daß offen zufallskategorisierten Gruppen keine unterschiedlichen Einstellungen zugeschrieben werden. Vielmehr werden beide Gruppen relativ unähnlich eingeschätzt, was als Betonung der Individualität beziehungsweise Nonkonformität der eigenen Meinung gesehen werden kann. Wie die hohe Korrelation zwischen der Ähnlichkeitseinschätzung der Eigengruppe und der Ähnlichkeitseinschätzung der Fremdgruppe zeigt, wird diese individuelle Abgrenzung vom Kollektiv gleichermaßen gegenüber der eigenen wie der fremden Gruppe vorgenommen. Beide Gruppen werden in ihren Einstellungen sehr homogen gesehen, das heißt, es wird eine starke Uniformität der jeweiligen Gruppenmitglieder angenommen, wobei sich jedoch kein Unterschied in der Einschätzung der eigenen gegenüber der fremden Gruppe zeigt.

Dies widerspricht jedoch nicht der Annahme der Theorien der sozialen Differenzierung, daß die Eigengruppe differenzierter wahrgenommen wird als die Fremdgruppe, da bei zufallskategorisierten ad-hoc-Gruppen weder eine größere Vertrautheit mit der Eigengruppe gegeben ist, noch der induktive Schluß von der eigenen Person auf die Mit-

glieder der eigenen Gruppe erwartet werden kann. Daß der von den Theorien der sozialen Differenzierung postulierte Zusammenhang zwischen Fremdheit und wahrgenommener Uniformität einer Gruppe, wie er zum Beispiel in der Typenschauregel Hellpachs (1942) zum Ausdruck kommt, auch in der vorliegenden Untersuchung gegeben ist, zeigen die negativen Korrelationen zwischen Einstellungsähnlichkeit und Einstellungsuniformität in der Einschätzung der eigenen wie auch der fremden Gruppe.

Die Tatsache, daß in dieser Untersuchung im Unterschied zu der Allen und Wilders (1979), die ihre Versuchspersonen vorgeblich aufgrund ihrer Präferenz für Klee- oder Kandinsky-Gemälde kategorisierten, keine größere Einstellungsähnlichkeit mit der eigenen als mit der fremden Gruppe vermutet wurde, schließt die Erklärung sozialer Diskriminierung durch die von der Theorie der Überzeugungskongruenz als notwendige intervenierende Variable postulierte vermutete Einstellungsunähnlichkeit der Fremdgruppe, selbst für den hier vorliegenden Fall zufallskategorisierter Gruppen jedoch nicht aus, zumal im ersten Durchgang keine der fremdgruppendiskriminierenden Distributionsstrategien überzufällig auftrat. Tatsächlich wird nämlich das Distributionsverhalten im ersten Durchgang sowohl durch die vermutete Einstellungsähnlichkeit mit der eigenen als auch durch die der fremden Gruppe beeinflußt, wie die signifikanten Effekte der Faktoren IGI und ADOG in den Varianzanalysen zeigen. Allerdings ist die Richtung dieser Effekte, nämlich eine stärkere Diskriminierung der einstellungsähnlichen gegenüber der einstellungsunähnlichen Fremdgruppe, mit den Annahmen der Theorie der Überzeugungskongruenz unvereinbar.

Diese Tendenz zeigt sich in noch stärkerem Maße im Distributionsverhalten des zweiten Durchgangs gegenüber dem des ersten Durchgangs. Dies wird sowohl bei den Haupteffekten des Faktors Überzeugungskongruenz zwischen Eigen- und Fremdgruppe für die eigengruppenbevorzugenden Strategien wie auch bei den Interaktionen dieses Faktors mit dem Faktor Einstellungsähnlichkeit mit der Eigengruppe bei den Strategien F und MDI deutlich. Während die einzige Bedingung, in der fair verteilt wird, die ist, in der Personen mit einer geringen Einstellungsähnlichkeit mit der eigenen Gruppe zwischen einem Eigen-

gruppenmitglied und einem Mitglied der einstellungsunähnlichen Fremdgruppe verteilen, ist die einzige Bedingung, in der eine relative Eigengruppenbevorzugung (MDI) auftritt, diejenige, in der Personen mit einer hohen Einstellungsähnlichkeit mit der eigenen Gruppe zwischen einem Eigengruppenmitglied und einem Mitglied der einstellungsähnlichen Fremdgruppe verteilen.

Diese Ergebnisse stehen zwar im Widerspruch zur Theorie der Überzeugungskongruenz, lassen sich jedoch problemlos mit der Theorie der sozialen Identität interpretieren. Geht man, wie in der Theorie Tajfels angenommen wird, davon aus, daß die Funktion sozialer Diskriminierung darin besteht, sich positiv von anderen Gruppen zu unterscheiden, erscheint es plausibel, daß das diesem Ziel zugrundeliegende Bedürfnis nach positiver sozialer Identität gegenüber ähnlichen Gruppen besonders stark auftritt. Damit eine soziale Diskriminierung jedoch tatsächlich der positiven sozialen Identität eines Diskriminators zugute kommt, ist nach Tajfel dessen Identifikation mit der Eigengruppe notwendig. Diese Identifikation dürfte im vorliegenden Fall am ehesten bei einer hohen Überzeugungskongruenz mit der eigenen Gruppe gegeben sein. Somit kann also das Ergebnis der Distributionsstrategien F und MDI durchaus als eine Bestätigung der Annahme der Theorie der sozialen Identität gesehen werden, daß Identifikation (Ähnlichkeit zwischen Individuum und Eigengruppe) und Vergleichbarkeit der Fremdgruppe (Ähnlichkeit zwischen Eigen- und Fremdgruppe) notwendige Determinanten sozialer Diskriminierung darstellen.

Daß diese Ergebnisse der Theorie der Überzeugungskongruenz und den sie bestätigenden empirischen Befunden, insbesondere auch denen der Untersuchung II, widersprechen, ist ebenfalls ohne Schwierigkeiten erklärbar. Die Untersuchungen, die den von der Theorie der Überzeugungskongruenz postulierten Zusammenhang zwischen Einstellungsähnlichkeit und Sympathie beziehungsweise sozialer Diskriminierung erbrachten (wie zum Beispiel Taylor und Guimond,1978), haben die interindividuelle Einstellungsähnlichkeit zwischen der Versuchsperson und einer Stimulusperson der Fremdgruppe manipuliert. Die vorliegende Untersuchung hat dagegen unabhängig von der Einstellung der Versuchsperson die interkollektive Einstellungsähnlichkeit zwischen Eigen- und Fremdgruppe manipuliert.

Während also interindividuelle Einstellungsähnlichkeit zu interpersonaler Attraktion führt, scheint interkollektive Einstellungsähnlichkeit soziale Abgrenzung der Gruppen zur Etablierung einer positiven sozialen Identität hervorzubringen. Dies betont die Wichtigkeit des von Tajfel (1978) hervorgehobenen Unterschiedes zwischen interindividuellem Verhalten und Intergruppenverhalten.
Im Einklang mit dieser Erklärung hat auch die Untersuchung von Allen und Wilder (1975), in der die Einstellungsähnlichkeit zwischen der jeweiligen Versuchsperson und der Eigengruppe sowie der Fremdgruppe manipuliert wurde, keinen Effekt dieser Variablen auf das Distributionsverhalten finden können. Informationen über die Ähnlichkeit eines Individuums mit der Fremdgruppe insgesamt sind nämlich weder für die interpersonale Attraktion noch für die soziale Identität von Relevanz. Die Einstellungsähnlichkeit zwischen einem Individuum und seiner eigenen Gruppe ist dagegen im Sinne der Theorie der sozialen Identität als Maß der Identifikation mit der Eigengruppe von ausschlaggebender Bedeutung, was ja auch durch die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung sowie der Untersuchung von Allen und Wilder (1975) bestätigt wird.
Zusammenfassend läßt sich aus den Ergebnissen der Untersuchungen II und III der Schluß ziehen, daß in Bezug auf die Überzeugungskongruenz oder Einstellungsähnlichkeit als Determinante sozialer Diskriminierung für interindividuelles Verhalten die Annahmen der Theorie der Überzeugungskongruenz, für Intergruppenverhalten jedoch die Annahmen der Theorie der sozialen Identität zutreffen dürften.

7.4. Annahmen der Theorie des realistischen Gruppenkonflikts

Ausgehend von der zentralen Aussage der Theorie des realistischen Gruppenkonflikts, daß inkompatible Ziele zu Kompetition, übergeordnete Ziele jedoch zu Kooperation führen, wurde in der vorliegenden Untersuchung die schon bei Simmel (1908) zu findende Annahme, daß gegnerische Gruppen gegenüber einem gemeinsamen Gegner kooperieren, überprüft.
Falls diese Annahme zutrifft, sollte bei Existenz zweier Subgruppen einer gemeinsamen Eigengruppe die jeweils fremde Subgruppe gegenüber der eigenen Subgruppe als Fremdgruppe, gegenüber der gemeinsamen

Fremdgruppe jedoch als Eigengruppe behandelt werden.
Diese Annahme läßt sich auch aus der Theorie der sozialen Identität ableiten, da je nachdem, ob es um die durch die Subgruppen oder die gemeinsame Eigengruppe vermittelte soziale Identität geht, das Trennende beziehungsweise das Gemeinsame zwischen den beiden Subgruppen betont werden sollte. Geht man davon aus, daß das primäre Ziel in jeder Gruppe die Erreichung positiver sozialer Identität ist, wird deutlich, daß die Unterschiede zwischen der Theorie des realistischen Gruppenkonflikts und der Theorie der sozialen Identität, zumindest bei dieser Fragestellung, vor allem in der verwendeten Terminologie bestehen.
Aus beiden Theorien wird daher vorhergesagt, daß die jeweils fremde Subgruppe gegenüber der eigenen Subgruppe diskriminiert, gegenüber der gemeinsamen Fremdgruppe jedoch im gleichen Maße wie die eigene Subgruppe favorisiert wird.

7.4.1. Untersuchung IV: Negative und positive Interdependenz von Gruppenzielen

Um die oben genannte Annahme zu überprüfen, wurden die Versuchspersonen nach zwei Kategorisierungskriterien in zwei Gruppen mit je zwei Subgruppen aufgeteilt.
Ein Drittel der Versuchspersonen verteilte das Versuchspersonengeld zwischen Mitgliedern der beiden Subgruppen ihrer Eigengruppe, ein weiteres Drittel zwischen Mitgliedern der fremden Subgruppe und Mitgliedern der gemeinsamen Fremdgruppe, das verbleibende Drittel zwischen Mitgliedern der eigenen Subgruppe und der gemeinsamen Fremdgruppe. Somit wurde die Funktion der Eigengruppe sowohl von der eigenen wie auch der fremden Subgruppe und die Funktion der Fremdgruppe sowohl von der fremden Subgruppe wie auch der gemeinsamen Fremdgruppe übernommen.
Als Antwort auf die im Kapitel 6 formulierten Fragen wurden folgende Vorhersagen überprüft:

1. Gegenüber einer gemeinsamen Fremdgruppe werden die eigene und die fremde Subgruppe gleich behandelt.
2. Gegenüber der eigenen Subgruppe werden die fremde Subgruppe und die gemeinsame Fremdgruppe gleich behandelt.

Außer diesen Annahmen wurde auch der Einfluß des individuellen Selbstwertgefühls auf das Distributionsverhalten untersucht. Aus motivationstheoretischer Sicht sollte man davon ausgehen können, daß Personen mit einem geringen Selbstwertgefühl ein höheres Bedürfnis nach positiver sozialer Identität besitzen und daher stärker diskriminieren als Personen mit hohem Selbstwertgefühl. Dieser Effekt sollte jedoch nicht mit den experimentellen Bedingungen interagieren, da entsprechend der Theorie der sozialen Identität die soziale Diskriminierung in allen drei Bedingungen die Funktion der Selbstwertsteigerung haben sollte.

M E T H O D E

Versuchspersonen: An dem Versuch nahmen 60 Schülerinnen der Klassen 8 und 9 Marburger Gymnasien teil.

Unabhänige Variablen:

Kombination der Vergleichsgruppen (eigene Subgruppe versus fremde Subgruppe/fremde Subgruppe versus gemeinsame Fremdgruppe/ eigene Subgruppe versus gemeinsame Fremdgruppe). Vorgeblich aufgrund ihrer Präferenz für Klee- oder Kandinsky-Gemälde, tatsächlich jedoch nach Zufall, wurden zwei Gruppen (I und II) gebildet, die dann vorgeblich aufgrund des Überschätzens beziehungsweise Unterschätzens bei der bereits in der Untersuchung I verwendeten Flächenschätzaufgabe, tatsächlich jedoch ebenfalls nach Zufall, auf je zwei Subgruppen (A und B) aufgeteilt wurden.

Selbstwertgefühl (gering versus hoch). Das Selbstwertgefühl wurde mit einer deutschen Version der von Eagly (1967) überarbeiteten 'Feelings of Inadequacy-Scale' von Janis und Field (1959) gemessen. Mit Hilfe eines Mediansplits wurden zwei Gruppen von Versuchspersonen gebildet.

Versuchsablauf: Die Versuchspersonen wurden einige Tage vor dem Versuchstermin in der Schule angeworben. Als Honorar für die Teilnahme wurde ihnen ein Betrag zwischen 3 und 4 DM sowie die Teilnahme an einer Verlosung von Schallplattengutscheinen in Aussicht gestellt. Jeder, der an einer Teilnahme interessiert war, erhielt einen Teilnahmegutschein sowie einen Brief an die Eltern. Mit dem Teilnahmegutschein, auf dem bereits die Code-Nummer der Versuchsperson vermerkt war, erschienen die Versuchspersonen zu ihrem Termin im

Psychologischen Institut, wo sie am Eingang begrüßt und in den Versuchsraum geführt wurden. Der Versuch wurde an zwei Terminen mit bis zu 30 Teilnehmern durchgeführt. Die Versuchspersonen wurden zunächst vorgeblich aufgrund ihrer Präferenz für Gemälde von Klee (Gruppe I) oder Kandinsky (Gruppe II), tatsächlich jedoch nach Zufall, zur Hälfte auf zwei nebeneinanderliegende, gleich große und gleich ausgestattete Versuchsräume aufgeteilt. Als erstes wurde mit beiden Gruppen die Flächenschätzaufgabe durchgeführt. Während dieser Test angeblich ausgewertet wurde, erhielten die Versuchspersonen den Fragebogen zur Messung des Selbstwertgefühls. Danach bekamen die Versuchspersonen eine schriftliche Rückmeldung über ihr Abschneiden bei der Flächenschätzaufgabe. Es wurde ihnen mitgeteilt, ob sie zur Gruppe der Überschätzer (Gruppe A) oder zur Gruppe der Unterschätzer (Gruppe B) gehörten. Somit bestand sowohl die Klee- wie auch die Kandinsky-Gruppe aus zwei gleichgroßen Subgruppen von Über- beziehungsweise Unterschätzern.

Den Versuchspersonen wurde mitgeteilt, daß es nun drei Gruppen gebe: Neben der fremden Gruppe im Raum nebenan, die Über- und Unterschätzer der eigenen Gruppe. Sie erhielten daraufhin 16 Distributionsmatrizen (jede der vier zweimal in der I/O- beziehungsweise O/I-Version) zur Verteilung des Versuchspersonengeldes. Ein Drittel der Versuchspersonen verteilte zwischen Mitgliedern der beiden Subgruppen der gemeinsamen Eigengruppe, ein weiteres Drittel zwischen der Subgruppe, der sie nicht angehörten und der gemeinsamen Fremdgruppe und das letzte Drittel zwischen der Subgruppe, deren Mitglied sie waren, und der gemeinsamen Fremdgruppe. Nach dem Einsammeln der Matrizenhefte mußten die Versuchspersonen noch fünf bis zehn Minuten auf die 'Auswertung' warten. Sie erhielten danach zufällig zugeteilte Geldbeträge zwischen 3,50 und 5,00 DM sowie das Los.

Abhängige Variablen: Als abhängige Variablen dienten die aus den Distributionsmatrizen errechneten Pullscores für folgende Distributionsstrategien: INFAV (3x MIP+MDI; 1x MIP+MJP), F, MJP sowie MDI.

E R G E B N I S S E

Für alle drei experimentellen Bedingungen wurden die Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte der Pullscores aller sieben Distributionsstrategien berechnet (siehe Tabelle 14).

Fairneß erwies sich in allen drei Bedingungen als signifikant wirksame Strategie. Nur in der Bedingung, in der die Versuchspersonen zwischen Mitgliedern ihrer eigenen Subgruppe und Mitgliedern der gemeinsamen Fremdgruppe verteilten, traten MIP+MDI der Matrix 3 und MIP+MJP als weitere signifikante Strategien auf.

Die eingangs aufgestellten Hypothesen besagen, daß zwischen den drei experimentellen Bedingungen kein Unterschied im Distributionsverhalten bestehen darf und daß der Einfluß des Selbstwertgefühls der Versuchspersonen nicht mit den experimentellen Bedingungen interagieren darf. Zur statistischen Überprüfung dieser Annahmen wurden zweifaktorielle Varianzanalysen mit einem dreistufigen Behandlungsfaktor und dem Selbstwertgefühl der Versuchspersonen als zweitem Faktor für alle sieben Distributionsstrategien berechnet.

Wie erwartet, trat weder ein Haupteffekt des Behandlungsfaktors noch eine Interaktion mit dem Faktor Selbstwertgefühl der Versuchspersonen auf. Der erwartete Haupteffekt für den Faktor Selbstwertgefühl der Versuchspersonen blieb allerdings ebenfalls aus.

	Matrix 1	Matrix 2		Matrix 3		Matrix 4	
	MIP+MDI	MIP+MDI	F	MIP+MDI	MJP	MIP+MJP	MDI
Eigene Subgruppe versus fremde Subgruppe							
M	+ 2,70	+ 1,00	+14,44	+ 1,55	+ 1,05	+ 0,90	- 1,20
SD	11,92	8,09	10,92	8,91	6,45	8,10	7,22
t	+ 1,03	+ 0,55	+ 5,90*	+ 0,78	+ 0,73	+ 0,50	- 0,74
Fremde Subgruppe versus gemeinsame Fremdgruppe							
M	+ 1,05	+ 1,25	+ 8,75	+ 2,30	+ 2,90	+ 2,40	+ 0,70
SD	9,20	9,48	14,34	8,58	6,59	10,73	3,76
t	+ 0,51	+ 0,59	+ 2,73*	+ 1,20	+ 1,97	+ 1,00	+ 0,83
Eigene Subgruppe versus gemeinsame Fremdgruppe							
M	+ 0,70	- 0,90	+14,00	+ 2,10	+ 2,70	+ 4,95	- 0,95
SD	5,97	7,90	9,26	3,88	6,41	6,11	4,95
t	+ 0,52	- 0,51	+ 6,76*	+ 2,42*	+ 1,88	+ 3,62*	- 0,86

Tabelle 14: Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte aller sieben Distributionsstrategien für die drei experimentellen Bedingungen.

I N T E R P R E T A T I O N

Das Ausbleiben statistisch signifikanter Unterschiede im Distributionsverhalten zwischen den experimentellen Bedingungen bestätigt die eingangs aufgestellten Hypothesen. Es kann nämlich nicht Folge eines zufällig variierenden Distributionsverhaltens der Versuchspersonen sein, da über die experimentellen Bedingungen hinweg immerhin vier der sieben Distributionsstrategien überzufällig auftraten (siehe Tabelle 31).

Das Ausbleiben des erwarteten Haupteffekts für das individuelle Selbstwertgefühl bedarf jedoch einer Erklärung. Die wahrscheinlichste ist die, daß die Aspekte des individuellen Selbstkonzepts, die mit der 'Feelings of Inadequacy Scale' von Janis und Field (1959) gemessen werden, für die soziale Identität eines Individuums nicht von Bedeutung sind. Dies ist, wenn man sich die Items des Fragebogens ansieht zwar plausibel, doch fehlen hierfür empirische Belege, ebenso wie für eine weitere mögliche Interpretation, die den negativen Zusammenhang zwischen dem Selbstwertgefühl und dem für die soziale Diskriminierung verantwortlichen Bedürfnis nach positiver sozialer Identität in Frage stellt. Personen mit geringem Selbstwert sollten nämlich auch ein hohes Bedürfnis nach sozialer Anerkennung haben, was verhindern könnte, daß eine sozial unerwünschte Verhaltensweise, wie sie die Diskriminierung von Fremdgruppenangehörigen darstellt, in starkem Maße auftritt. Dieser negative Zusammenhang zwischen Selbstwert und Bedürfnis nach sozialer Anerkennung ist jedoch, wie eine Untersuchung von Hewitt und Goldman (1974) zeigt, bei dem Korrelationsmaß der Fragebogenscores nicht notwendig gegeben, da als Folge eines hohen Bedürfnisses nach sozialer Anerkennung die Beantwortung des Selbstwertfragebogens in die sozial erwünschte Richtung eines hohen Selbstwertes verzerrt wird. Ob eine beziehungsweise welche der beiden Erklärungen hier die zutreffende ist, läßt sich nicht entscheiden. Dazu sollte zumindest die Untersuchung VII zum Einfluß des Bedürfnisses nach sozialer Anerkennung auf das Distributionsverhalten mit herangezogen werden. Das vorliegende Ergebnis steht jedenfalls weder zur Theorie des realistischen Gruppenkonflikts noch zur Theorie der sozialen Identität im Widerspruch.

7.5. Annahmen der Theorie der interpersonalen Gerechtigkeit

Den zur Theorie der interpersonalen Gerechtigkeit formulierten Annahmen wurde in zwei Untersuchungen nachgegangen. In Untersuchung V wurde die Annahme überprüft, ob das equitytheoretische Reziprozitätsprinzip nur für wechselseitige interindividuelle Interaktionen zwischen Mitgliedern verschiedener Gruppen gültig ist und somit die soziale Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen durch ein Nichtbefolgen der Equityregel aufgrund der Anonymität und der nicht vorhandenen Interaktion zwischen Verteiler und Empfänger erklärt werden kann.
In der Untersuchung VI ging es um die Beantwortung der Frage, ob von Fremdgruppenmitgliedern unfaires Distributionsverhalten erwartet wird und somit die soziale Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen als Kompensation antizipierter Diskriminierung durch die Fremdgruppe interpretiert werden kann.

7.5.1. Untersuchung V: Interindividuelle Mutualität des Distributionsverhaltens von Eigen- und Fremdgruppenmitgliedern

Zur Untersuchung der ersten Fragestellung wurde neben der üblichen Bedingung des Paradigmas der minimalen Gruppen eine Bedingung mit wechselseitiger Interaktion (Mutualität) geschaffen, indem das Verteilen des Versuchspersonengeldes in zwei Durchgängen vorgenommen wurde, wobei für jede Versuchsperson die Empfänger des ersten Durchgangs mit den Verteilern des zweiten Durchgangs und die Verteiler des ersten Durchgangs mit den Empfängern des zweiten Durchgangs identisch waren.
Außerdem wurde der Einfluß zweier differentialpsychologischer Variablen untersucht, und zwar der LPC-Wert der Versuchspersonen sowie deren ästhetische Präferenz. Der LPC-Wert findet hier als Maß der kognitiven Komplexität im Sinne von Foa, Mitchell und Fiedler (1971) zur Überprüfung der vierten zur Theorie der Evaluationspolarisierung formulierten Frage Verwendung. Den Einfluß der ästhetischen Präferenz zu untersuchen erschien deshalb reizvoll, weil von den Vertretern der Tajfel-Schule ästhetische Präferenz immer als triviales Kategorisierungskriterium bezeichnet wurde, ohne jedoch jemals zu

überprüfen, ob dies von den Versuchspersonen ebenso gesehen wird beziehungsweise, ob die ästhetische Präferenz für die soziale Diskriminierung tatsächlich bedeutungslos ist. Daher wurden in der vorliegenden Untersuchung die Versuchspersonen vorgeblich wie tatsächlich aufgrund ihrer ästhetischen Präferenz in zwei Gruppen aufgeteilt.

Gemäß den Annahmen der Theorie der interpersonalen Gerechtigkeit erwarten Personen von ihren Interaktionspartnern Verhaltensreziprozität. Dementsprechend sollten die Versuchspersonen der Mutualitätsbedingung im ersten Durchgang weniger zugunsten der Eigengruppe diskriminieren als die Versuchspersonen in der Bedingung ohne Mutualität. Das Distributionsverhalten des zweiten Durchgangs sollte sich in der Mutualitätsbedingung an dem Distributionsverhalten der jeweiligen Interaktionspartner des ersten Durchgangs orientieren. Aus diesem Grund ist auch im zweiten Durchgang in der Mutualitätsbedingung ein faireres Distributionsverhalten als in der Bedingung ohne Mutualität zu erwarten.

METHODE

Versuchspersonen: An dem Versuch nahmen 110 Schülerinnen und Schüler der Klassen 8 und 9 Marburger Gymnasien teil. Vier Versuchspersonen wurden von der Auswertung ausgeschlossen, weil sie das Matrizenheft nicht vollständig ausgefüllt hatten, eine weil sie den LPC-Fragebogen nicht beantwortet hatte, und eine, um die durch den Mediansplit der LPC-Scores verursachte ungleiche Zellenbesetzung auszugleichen. In die varianzanalytische Auswertung wurden 32 weibliche und 72 männliche Versuchspersonen aufgenommen, so daß der Anteil der beiden Geschlechter in den Versuchsbedingungen gleich war (8 weibliche Versuchspersonen : 18 männliche Versuchspersonen).

Unabhängige Variablen:

Mutualität der Distribution (mit versus ohne). Mit Mutualität bedeutet, daß die Versuchspersonen in einem ersten Distributionsdurchgang an die beiden Teilnehmer Geld verteilten, von denen sie in einem zweiten Durchgang Geld erhielten, und im ersten Durchgang von den beiden Teilnehmern Geld erhielten, an die sie selbst im zweiten Durchgang Geld verteilten, wobei jeder vor dem zweiten Durchgang darüber informiert wurde, was er im ersten bekommen hatte. Ohne

Mutualität bedeutet, daß die Versuchsperson im ersten Durchgang nicht an die selben Teilnehmer Geld verteilten, von denen sie im zweiten Durchgang Geld erhielten, und im ersten Durchgang nicht von den selben Teilnehmern Geld bekamen, an die sie selbst im zweiten Durchgang Geld verteilten, wobei weiterhin keiner vor dem zweiten Durchgang darüber informiert wurde, was er im ersten bekommen hatte. LPC-Wert der Versuchsperson (niedrig versus hoch). Der LPC-Wert wurde mit einer deutschen Version des LPC-Fragebogens von Fiedler (1964) erhoben. Mit Hilfe eines Mediansplits wurden zwei Gruppen von Versuchspersonen gebildet.

Versuchsablauf: Die Versuchspersonen wurden einige Tage vor dem Versuchstermin in der Schule für die Teilnahme an zwei Untersuchungen angeworben, wobei es sich bei der hier beschriebenen um die erste handelte. Jeder, der an einer Teilnahme interessiert war, erhielt einen Teilnahmeschein sowie einen Brief an die Eltern. Mit dem Teilnahmeschein erschienen die Versuchspersonen im Psychologischen Institut, wo sie am Eingang begrüßt und in den Versuchsraum geführt wurden. Der Versuch wurde an 4 Terminen mit bis zu 30 Teilnehmern durchgeführt. Als erstes erhielten die Versuchspersonen einen Zettel, auf dem ihre Code-Nummer stand, mit der Aufforderung, diese nicht den anderen Teilnehmern mitzuteilen. Daraufhin wurde ihnen die Untersuchung als 'experimentelles Spiel' zwischen zwei Gruppen geschildert, bei dem jeder an vier ihm unbekannte Teilnehmer kleinere Geldbeträge verteilen könne. Um die für das Spiel benötigten gleich großen Gruppen zu erhalten, wurde eine Aufteilung der Versuchspersonen nach ihrer ästhetischen Präferenz vorgenommen. Den Versuchspersonen wurde die Reproduktion eines abstrakten Gemäldes gezeigt, das sie auf einer grafischen Ratingskala beurteilen sollten. Während diese Beurteilungsbögen, die mit der Code-Nummer der Versuchsperson versehen waren, ausgewertet wurden, um die Aufteilung in eine Gruppe, der das Bild besser (Gruppe A) und einer, der das Bild schlechter (Gruppe B) als der jeweils anderen Gruppe gefiel, vornehmen zu können, beantworteten die Versuchspersonen eine deutsche Version des LPC-Fragebogens von Fiedler (1964). Nach dem Einsammeln dieses Fragebogens erhielten die Versuchspersonen die Rückmeldung über ihre Gruppenzugehörigkeit.

Vor dem darauffolgenden ersten Distributionsdurchgang wurde den Versuchspersonen gesagt, daß sie nun an zwei ihnen unbekannte Teilnehmer, von denen der eine der eigenen, der andere der fremden Gruppe angehöre, das Versuchspersonengeld verteilen sollten. In der Hälfte der Fälle (Mutualitätsbedingung) wurde ihnen mitgeteilt, daß sie in einem zweiten Durchgang von den beiden Teilnehmern Geld erhalten würden, an die sie im ersten Durchgang Geld verteilt hatten und selbst an die beiden Teilnehmer Geld verteilen würden, von denen sie im ersten Durchgang Geld erhalten hatten, wobei jeder vor Beginn des zweiten Durchgangs darüber informiert würde, wieviel er von den beiden anderen im ersten Durchgang erhalten habe. Die Interaktionssequenz der Mutualitätsbedingung wurde durch ein Schaubild an der Tafel verdeutlicht. Der anderen Hälfte (Non-Mutualitätsbedingung) wurde dagegen gesagt, daß sie im zweiten Durchgang weder an die Teilnehmer Geld verteilen werden, von denen sie im ersten Durchgang Geld erhalten haben, noch von den Teilnehmern Geld erhalten werden, an die sie selbst im ersten Durchgang Geld verteilt haben, wobei auch niemand erfahren werde, wie die anderen das Geld aufgeteilt haben.

Nach dem ersten Durchgang wurden die Matrizenhefte eingesammelt und in der Mutualitätsbedingung angeblich noch einmal abgeschrieben, da ja für die Rückmeldungen über das Distributionsverhalten im ersten Durchgang pro Teilnehmer zwei Hefte benötigt würden. Tatsächlich erhielten die Versuchspersonen in der Mutualitätsbedingung vor dem zweiten Durchgang jedoch fiktive Rückmeldungen, das heißt Matrizenhefte, in denen die Punkte zwischen Eigen- und Fremdgruppenmitglied weitgehend fair verteilt waren. Vor der Durchführung des zweiten Durchgangs hatten alle Versuchspersonen noch einen Einstellungsfragebogen auszufüllen, der für die zweite, eine Woche später stattfindende Untersuchung benötigt wurde. Nach dem zweiten Distributionsdurchgang war die Untersuchung beendet. Die Versuchspersonen erhielten ihre Teilnahmevergütung erst beim zweiten Termin. Diese variierte bei zufälliger Zuteilung zwischen 4,00 und 6,50 DM.

Abhängige Variablen: Als abhängige Variablen dienten die aus den Distributionsmatrizen errechneten Pullscores für folgende Distributionsstrategien: INFAV (3xMIP+MDI und 1x MIP+MJP), F, MJP und MDI.

E R G E B N I S S E

Für alle sieben Distributionsstrategien wurden die Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte in Abhängigkeit von der Mutualität der Distribution für beide Distributionsdurchgänge berechnet (siehe Tabelle 15).

	Matrix 1	Matrix 2		Matrix 3		Matrix 4	
	MIP+MDI	MIP+MDI	F	MIP+MDI	MJP	MIP+MJP	MDI
Erster Durchgang, mit Mutualität							
M	+ 0,21	+ 1,17	+ 6,17	+ 1,42	+ 0,23	+ 3,56	+ 0,79
SD	4,94	4,37	6,81	4,62	3,58	4,75	3,59
t	+ 0,31	+ 1,94	+ 6,54*	+ 2,22*	+ 0,46	+ 5,40*	+ 1,58
Erster Durchgang, ohne Mutualität							
M	+ 3,31	+ 2,71	+ 4,56	+ 3,10	+ 0,25	+ 4,67	+ 0,85
SD	5,15	5,93	5,96	5,12	4,53	6,09	3,29
t	+ 4,63*	+ 3,30*	+ 5,52*	+ 4,36*	+ 0,40	+ 5,53*	+ 1,86
Zweiter Durchgang, mit Mutualität							
M	+ 1,54	+ 0,94	+ 9,42	+ 0,23	+ 0,65	+ 1,96	+ 0,31
SD	3,31	3,71	5,42	2,99	4,88	4,41	2,59
t	+ 3,35*	+ 1,83	+12,53*	+ 0,55	+ 0,98	+ 3,21*	+ 0,85
Zweiter Durchgang, ohne Mutualität							
M	+ 4,04	+ 2,96	+ 5,77	+ 2,10	+ 0,71	+ 3,94	+ 0,94
SD	6,21	5,27	6,22	6,09	3,29	5,02	4,03
t	+ 4,69*	+ 4,05*	+ 6,69*	+ 2,48*	+ 1,56	+ 5,66*	+ 1,69

Tabelle 15: Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte der Pull-scores aller sieben Distributionsstrategien für die beiden experimentellen Bedingungen des ersten und zweiten Durchgangs.

Während in den Mutualitätsbedingungen beider Durchgänge, außer den Strategien F und MIP+MJP, nur die Strategie MIP+MDI der Matrix 3 im ersten und die der Matrix 1 im zweiten Durchgang überzufällig angewendet wurde, traten in den Bedingungen ohne Mutualität nur die Strategien MJP und MDI in beiden Durchgängen nicht überzufällig auf. Dreifache Varianzanalysen mit den Faktoren Mutualität, LPC-Wert und

ästhetische Präferenz erbrachten signifikante Haupteffekte der Mutualität für die Strategie MIP+MDI der Matrix 1 ($F(1/96)=11,61$; p kleiner .002) und der Matrix 2 ($F(1/96)=4,72$; p kleiner .04) im ersten Distributionsdurchgang und für die Strategien MIP+MDI der Matrix 1 ($F(1/96)=7,34$; p kleiner .008), der Matrix 2 ($F(1/96)=6,36$; p kleiner .02) und der Matrix 3 ($F(1/96)=4,32$; p kleiner .04) sowie F ($F(1/96)=10,29$; p kleiner .003) im zweiten Durchgang.
Weiterhin erwies sich der Haupteffekt des Faktors LPC-Wert für die Strategie MJP im ersten Durchgang als annähernd signifikant ($F(1/96)=3,69$; p kleiner.06).
Sehr einflußreich scheint auch der Faktor ästhetische Präferenz zu sein. Er überschritt mehrmals bei beiden Distributionsdurchgängen als Haupteffekt oder in Interaktion mit den anderen Faktoren die Signifikanzgrenze. Auf eine Darstellung dieser Effekte wird aus naheliegenden Gründen verzichtet.
Die Haupteffekte des Faktors Mutualität erklären sich in beiden Distributionsdurchgängen durchweg als geringere Diskriminierung beziehungsweise fairere Distribution in der Bedingung mit Mutualität.
Der Haupteffekt des Faktors LPC-Wert ist Folge einer stärkeren Anwendung der Strategie MJP durch Versuchspersonen mit hohem LPC-Wert.

I N T E R P R E T A T I O N

Vor der Interpretation der experimentellen Befunde soll kurz auf den Einfluß der beiden differentialpsychologischen Variablen auf das Distributionsverhalten eingegangen werden. Der Haupteffekt für den Faktor LPC-Wert bei der Strategie MJP bedeutet, daß Personen mit hohem LPC-Wert den gemeinsamen Nutzen beider Gruppen stärker berücksichtigen als dies bei Personen mit geringem LPC-Wert der Fall ist, womit Fiedlers (1957) ursprüngliche Annahme Unterstützung erfährt, daß Personen mit hohem LPC-Wert gegenüber solchen mit geringem LPC-Wert eher Gemeinsamkeiten als Gegensätze zwischen den Menschen betonen. Doch widerspricht dieser Befund nicht einer kognitionstheoretischen Interpretation des LPC-Maßes. Allerdings stimmt er mit der von Rice (1978) vorgeschlagenen bereichsspezifischen Auffassung, in dem Sinne, daß Personen mit niedrigem LPC-Wert den Aufgabenbereich,

Personen mit hohem LPC-Wert jedoch den zwischenmenschlichen Bereich differenzierter wahrnehmen, besser überein als mit der Annahme von Foa, Mitchell und Fiedler (1971), daß Personen mit hohem LPC-Wert gegenüber solchen mit niedrigem LPC-Wert zwischen Aufgabenbereich und zwischenmenschlichem Bereich stärker differenzieren.

Die Effekte für den Faktor ästhetische Präferenz können zwar als Beleg für die historische Erfahrung gesehen werden, daß Menschen, die moderne Kunst nicht mögen, auch Fremdgruppenangehörigen nicht wohl gesonnen sind, sind jedoch zumindest im Rahmen dieser Arbeit theoretisch nicht interpretierbar. Sie sollten jedoch eine Warnung sein, allzu leichtfertig eine differentialpsychologische Variable als trivial zu bezeichnen. Doch nun zu den Ergebnissen der experimentellen Manipulation.

Wie erwartet, zeigt sich in beiden Distributionsdurchgängen ein Haupteffekt des Faktors Mutualität der Distribution für die Strategie MIP+MDI dergestalt, daß in der Bedingung mit Mutualität die Eigengruppe weniger bevorzugt beziehungsweise die Fremdgruppe weniger diskriminiert wurde, als dies in der Bedingung ohne Mutualität der Fall war. Die Bedingung ohne Mutualität entspricht ja der üblichen Bedingung des Paradigmas der minimalen Gruppen, in der die Verteiler und Empfänger anonym bleiben und nicht miteinander interagieren können.

Die Ergebnisse des ersten Distributionsdurchgangs, insbesondere die Tatsache, daß in der Bedingung mit Mutualität nur eine, in der Bedingung ohne Mutualität jedoch außer MDI alle diskriminierenden Strategien die Signifikanzgrenze überschreiten, legt den Schluß nahe, daß die soziale Diskriminierung im üblichen Paradigma der minimalen Gruppen mehr eine Folge der Anonymität und fehlenden Interaktion zwischen den Teilnehmern als der sozialen Kategorisierung 'per se' sein könnte. Damit wird die bereits bei der Darstellung der Theorie der interpersonalen Gerechtigkeit geäußerte Annahme, daß im Hinblick auf die normative Erklärung sozialer Diskriminierung die Bedingungen des Paradigmas der minimalen Gruppen keineswegs minimal sind, gestützt.

Das Fehlen sozialer Diskriminierung in der Bedingung mit Mutualität ist wahrscheinlich auf eine prospektive Anwendung des Reziprozitätsprinzips zurückzuführen, das heißt, man behandelt die anderen so,

wie man selbst von ihnen behandelt werden möchte. Das Auftreten sozialer Diskriminierung in der Bedingung ohne Mutualität ist dagegen nicht eindeutig zu erklären. Zum einen könnte es dadurch zustande gekommen sein, daß sich das Prinzip der Nutzenmaximierung gegen die Equitynorm durchsetzen konnte, da die Anwendung der Norm in dieser Bedingung durch die Anonymität und fehlende Interaktion bedingt weder kontrolliert noch sanktioniert werden konnte, zum anderen könnte in dieser Bedingung aufgrund der Anonymität und fehlenden Interaktion von den Fremdgruppenmitgliedern soziale Diskriminierung erwartet worden sein, was dann möglicherweise gerade wegen der Anwendung der Equitynorm zu sozialer Diskriminierung im Sinne putativer Notwehr geführt haben könnte. Welche dieser beiden Erklärungen die wahrscheinlichere ist, kann nur empirisch entschieden werden.
Die Unterschiede im Distributionsverhalten der Bedingungen mit und ohne Mutualität des zweiten Durchgangs haben dagegen andere Gründe. Das unveränderte Auftreten sozialer Diskriminierung in der Bedingung ohne Mutualität unterstreicht noch einmal, daß es in dieser Bedingung, gleichgültig, ob man nun eine Erklärung durch das Nutzenmaximierungs- oder das Nutzenausgleichsprinzip vorzieht, keinen vernünftigen Grund gibt, nicht zu diskriminieren. Einen solchen gibt es allerdings in der Mutualitätsbedingung, falls sich das Distributionsverhalten am Nutzenausgleichsprinzip orientiert.
Da nämlich die Versuchspersonen vor dem zweiten Durchgang erfahren haben, daß sie von den anderen fair behandelt wurden, sollten sie sich gewissermaßen in retrospektiver Anwendung des Reziprozitätsprinzips ebenfalls fair verhalten, das heißt, die anderen so behandeln, wie sie selbst von ihnen behandelt worden sind. Eine solche Erklärung steht auch im Einklang mit dem signifikanten Haupteffekt des Faktors Mutualität der Distribution für die Strategie F, der im ersten Durchgang nicht auftrat.
Nach dem Nutzenmaximierungsprinzip hätte man allerdings im zweiten gegenüber dem ersten Durchgang der Mutualitätsbedingung ein Anwachsen der sozialen Diskriminierung erwarten sollen, da ja der zweite Durchgang der letzte war und mithin keine Möglichkeit mehr bestand für ein Abweichen von der Reziprozitätsregel zugunsten der eigenen Gruppe durch ausgleichende Reaktionen von Fremdgruppenmitgliedern

bestraft zu werden. Ein solches Verhalten wird deshalb bei experimentellen Spielen auch 'Schlußeffekt' genannt.
Ein Anstieg sozialer Diskriminierung im zweiten gegenüber dem ersten Durchgang tritt jedoch nur bei der Strategie MIP+MDI der Matrix 1 tendenziell auf, ist jedoch vernachlässigbar, da die Differenz nicht signifikant ist und der mittlere Pullscore im zweiten Durchgang immer noch unter der Schwelle einer signifikanten Abweichung von Null liegt. Bei allen anderen Strategien ist dagegen das Distributionsverhalten des zweiten Durchgangs eher noch weniger diskriminierend als das im ersten Durchgang, so daß eine am Nutzenmaximierungsprinzip orientierte Erklärung des Distributionsverhaltens im zweiten Durchgang ausscheidet.
Insgesamt können also die Annahmen der Theorie der interpersonalen Gerechtigkeit für die Ergebnisse des zweiten Durchgangs als belegt und für den ersten Durchgang als nicht im Widerspruch zu den Ergebnissen stehend gesehen werden. Die offen gebliebene Frage, ob nun die equitytheoretische Annahme der Antizipation sozialer Diskriminierung durch die Fremdgruppe die zutreffende Erklärung für das Distributionsverhalten in der Bedingung ohne Mutualität ist, soll in Untersuchung VI geklärt werden.

7.5.2. Untersuchung VI: Fairneß der Fremdgruppe

In dieser Untersuchung sollte der Frage nachgegangen werden, ob im Paradigma der minimalen Gruppen von den Fremdgruppenmitgliedern ein diskriminierendes Distributionsverhalten erwartet wird, und ob eine solche Erwartung das eigene Distributionsverhalten beeinflußt. Zu diesem Zweck wurden den Versuchspersonen die vier Distributionsstrategien MIP, F, MJP und MDI erklärt und sie wurden gebeten, die Strategie zu benennen, die ihrer Meinung nach von den Fremdgruppenmitgliedern bevorzugt werden würde. Außerdem sollten sie angeben, auf welche Weise sie selbst das Versuchspersonengeld zu verteilen gedachten, um unter anderem durch eine fiktive Rückmeldung über die Verhaltensintention der Fremdgruppenmitglieder die Fairneß der Fremdgruppe manipulieren zu können.
Außer dieser experimentell manipulierten Variablen und der von den Versuchspersonen erfragten Erwartungen bezüglich des Distributions-

verhaltens der Fremdgruppenmitglieder wurde noch die differentialpsychologische Variable 'soziale Orientierung' der Versuchspersonen (kooperativ versus kompetitiv versus individualistisch) mit Hilfe eines Fragebogens erhoben. Im einzelnen wurden folgende Fragen überprüft:

1. Welches Distributionsverhalten wird von den Mitgliedern der Fremdgruppe erwartet?
2. In welchem Zusammenhang steht das eigene beabsichtigte Distributionsverhalten mit dem von den Fremdgruppenmitgliedern erwarteten?
3. Wie beeinflussen die Fairneß der Fremdgruppe und das erwartete Distributionsverhalten der Fremdgruppenmitglieder das tatsächliche Distributionsverhalten?
4. Wie beeinflußt die soziale Orientierung der Versuchspersonen das tatsächliche Distributionsverhalten?

Die erste, zweite und dritte Frage beziehen sich auf die equitytheoretische Interpretation der sozialen Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen als präventive Kompensation antizipierter Diskriminierung durch Fremdgruppenmitglieder. Entsprechend dieser Interpretation wird vorhergesagt, daß die Versuchspersonen von den Fremdgruppenmitgliedern soziale Diskriminierung erwarten, und dies zu reziproken Verhaltensintentionen gegenüber der Fremdgruppe führt. Das tatsächliche Distributionsverhalten sollte daher sowohl von der Fairneß der Fremdgruppe als auch von dem erwarteten Distributionsverhalten der Fremdgruppenmitglieder im Sinne des Reziprozitätsprinzips beeinflußt werden.

Das Distributionsverhalten wurde in dieser Untersuchung mit zwei Verfahren erhoben. Neben den üblichen Distributionsmatrizen wurde ein vom Verfasser entwickeltes Paarvergleichsdistributionsverfahren erprobt, dessen Ergebnisse zusammen mit einer vergleichenden Validitätsuntersuchung mehrerer Verfahren anderswo berichtet werden soll (Diehl und Arnscheid, in Vorbereitung). Aus Gründen der Vergleichbarkeit mit den übrigen Untersuchungen werden hier allerdings nur die aus den vier Distributionsmatrizen errechneten Werte der sieben Distributionsstrategien dargestellt.

METHODE

Versuchspersonen: An dem Versuch nahmen 61 Schüler der Klassen 8 und 9 Marburger Gymnasien teil. Eine Versuchsperson wurde von der varianzanalytischen Auswertung ausgeschlossen, um eine gleiche Zellenbesetzung der Mitglieder beider Gruppen für die beiden experimentellen Bedingungen zu erreichen.

Unabhängige Variablen:

Fairneß der Fremdgruppe (fair versus unfair). Vorgeblich als Ergebnis einer Befragung bezüglich ihrer Verhaltensintentionen, tatsächlich jedoch gezielt manipuliert, erhielten die Versuchspersonen die Mitteilung, daß die Mehrheit der Mitglieder der fremden Gruppe vorwiegend Strategie F (faire Bedingung) oder die Strategien MIP und MDI (unfaire Bedingung) bei der Verteilung des Versuchspersonengeldes benutzen wollten. Der Anteil derjenigen, die die Strategie MJP benutzen wollten, wurde in beiden Bedingungen gleich gering angegeben.

Erwartetes Distributionsverhalten der Fremdgruppe (F versus INFAV (MIP+MDI) versus MJP). In einem Fragebogen, der vor der Mitteilung über die Verhaltensintentionen der Fremdgruppenmitglieder ausgefüllt wurde, mußten die Versuchspersonen angeben, welche der vier Distributionsstrategien (MIP, F, MJP, MDI) sie als bei der Fremdgruppe dominierend vermuteten. Entsprechend der Mitteilung über die Verhaltensintention wurde das erwartete Distributionsverhalten der Fremdgruppe in drei Klassen zusammengefaßt.

Soziale Orientierung (kooperativ versus kompetitiv versus individualistisch). Mit einer deutschen Version der Sozialen Interdependenz-Skala von Johnson und Norem-Hebeisen (1979) wurde für jede Versuchsperson ein Kooperations-, Kompetitions- und Individualismusscore ermittelt. Mit Hilfe eines Mediansplits für alle drei Variablen wurden insgesamt acht Gruppen von Versuchspersonen gebildet.

Versuchsablauf: Die Versuchspersonen wurden einige Tage vor dem Versuchstermin in der Schule angeworben. Als Honorar für die Teilnahme wurde ihnen ein Betrag zwischen 3 und 4 DM sowie die Teilnahme an einer Verlosung von Schallplattengutscheinen in Aussicht gestellt. Jeder, der an einer Teilnahme interessiert war, erhielt

einen Teilnahmegutschein sowie einen Brief an die Eltern. Mit dem Teilnahmegutschein, auf dem bereits die Code-Nummer der Versuchsperson vermerkt war, erschienen die Versuchspersonen zu ihrem Termin im Psychologischen Institut, wo sie am Eingang begrüßt und in den Versuchsraum geführt wurden. Der Versuch wurde an zwei Terminen mit bis zu 36 Teilnehmern durchgeführt. Die Versuchspersonen wurden zunächst durch Losentscheid zur Hälfte auf zwei nebeneinanderliegende gleich große und gleich ausgestattete Versuchsräume aufgeteilt. Zu Beginn mußten beide Gruppen eine deutsche Version der Sozialen Interdependenz-Skala von Johnson und Norem-Hebeisen (1979) beantworten. Danach erhielten die Versuchspersonen einen zweiten Fragebogen, auf dem ihnen zunächst die vier Distributionsstrategien (MIP, F, MJP, MDI) erklärt wurden, wobei noch zusätzlich mündliche Erläuterungen gegeben wurden, um sicherzustellen, daß jeder die Bedeutung der in Frage stehenden Strategien kannte. Daraufhin mußten die Versuchspersonen angeben, welche der vier Strategien sie für die beste hielten und welche ihrer Meinung nach von den Teilnehmern der anderen Gruppe bevorzugt würde. Außerdem sollten sie ihre eigene Verhaltensintention bezüglich der Distribution des Versuchspersonengeldes nennen. Danach wurde der erste Distributionsdurchgang mit dem Paarvergleichsdistributionsbogen durchgeführt. Nach dem ersten Durchgang wurde eine Pause von etwa fünf Minuten eingelegt, während der die Versuchspersonen eine Mitteilung darüber erhielten, wie die Mitglieder der fremden Gruppe das Geld verteilen wollten. Der Hälfte aller Versuchspersonen wurde mitgeteilt, daß der Großteil der Mitglieder der fremden Gruppe die Strategie F und nur wenige die Strategien MIP und MDI (faire Bedingung) anwenden wollten, während der anderen Hälfte das Gegenteil mitgeteilt wurde (unfaire Bedingung). Die Angaben erfolgten in absoluten Zahlen, wobei die Anzahl derer, die die Strategie MJP benutzen wollten, gleichbleibend gering angegeben wurde.

Im Anschluß daran wurde der zweite Distributionsdurchgang mit dem Paarvergleichsdistributionsbogen durchgeführt.

Zum Schluß wurden die Versuchspersonen unter dem Vorwand, daß die Auswertung der Paarvergleichsdistributionsbögen zu zeitaufwendig sei, gebeten, das Versuchspersonengeld nochmals mit Hilfe von 16 Distributionsmatrizen (jede der vier zweimal in der I/O- bezie-

hungsweise der 0/1-Version) zu verteilen, die in fünf bis zehn Minuten ausgewertet werden könnten. Nach dieser durch die 'Auswertung' bedingten Pause erhielten die Versuchspersonen zufällig zugeteilte Geldbeträge zwischen 5 und 8 DM. Die von der Ankündigung abweichende und gegenüber den anderen Untersuchungen höhere Bezahlung wurde wegen der um die Hälfte längeren Zeitdauer dieser Untersuchung gewählt. Außerdem erhielten die Versuchspersonen ebenfalls das jedem Teilnehmer zustehende Los.

Abhängige Variablen: Als abhängige Variablen dienten die aus den vier Distributionsmatrizen errechneten Pullscores für folgende Distributionsstrategien: INFAV (3x MIP+MDI und 1x MIP+MJP), F, MJP und MDI.

E R G E B N I S S E

Zunächst wurde ausgezählt, wieviele Versuchspersonen welche der vier Distributionsstrategien von den Fremdgruppenmitgliedern erwarteten. Das Ergebnis ist in Tabelle 16 dargestellt. Wie man sieht, entspricht der Anteil derer, die die Strategie MJP erwarteten, der Zufallserwartung, während die Strategie F überzufällig mehr und die Strategien MIP und MDI überzufällig weniger erwartet wurden (Chi^2 (3)= 13,99; p kleiner .01).

MIP	F	MJP	MDI	Summe
8	26	17	9	60

Tabelle 16: Anzahl der Versuchspersonen, die die Distributionsstrategie MIP, F, MJP oder MDI als die von den Fremdgruppenmitgliedern bevorzugte erwarteten.

Um den Zusammenhang zwischen dem erwarteten Distributionsverhalten der Fremdgruppenmitglieder und dem selbst beabsichtigten Distributionsverhalten zu überprüfen, wurden die Strategien MIP und MDI zur Strategie INFAV zusammengefaßt, da beide Strategien in zu geringem Maße von der Fremdgruppe erwartet wie auch selbst anzuwenden beabsichtigt wurden. Wie aus Tabelle 17 ersichtlich, besteht zwischen der von der Fremdgruppe erwarteten und dem eigenen beabsichtigten Distributionsverhalten ein Zusammenhang, der sich in einem statistisch signifikanten Chi-Quadratwert ausdrückt (Chi^2 (4)=15,33; p kleiner .01).

		Erwartete Strategie			
		INFAV	F	MJP	Summe
Intendierte Strategie	INFAV	7	4	3	14
	F	5	20	6	31
	MJP	5	2	8	15
	Summe	17	26	17	60

Tabelle 17: Anzahl der Versuchspersonen, die beabsichtigten, die Strategie INFAV (MIP+MDI), F oder MJP anzuwenden in Abhängigkeit von dem von der Fremdgruppe erwarteten Distributionsverhalten.

Zwischen der sozialen Orientierung einerseits und dem von den Fremdgruppenmitgliedern erwarteten beziehungsweise dem selbst beabsichtigten Distributionsverhalten andererseits ist dagegen kein signifikanter Zusammenhang feststellbar.

Zur Beurteilung des tatsächlichen Distributionsverhaltens wurden zunächst wieder für alle sieben Distributionsstrategien die Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte für die beiden experimentellen Bedingungen berechnet (siehe Tabelle 18). Zwar treten über die beiden experimentellen Bedingungen hinweg alle sieben Distributionsstrategien überzufällig auf, doch sind in der Bedingung mit unfairer Fremdgruppe mehr fremdgruppendiskriminierende Strategien signifikant als in der Bedingung mit fairer Fremdgruppe.

	Matrix 1	Matrix 2		Matrix 3		Matrix 4	
	MIP+MDI	MIP+MDI	F	MIP*MDI	MJP	MIP+MJP	MDI
				Faire Fremdgruppe			
M	+ 2,57	+ 1,50	+14,90	+ 1,80	+ 1,60	+11,00	+ 1,40
SD	10,66	8,13	12,82	9,38	6,67	10,74	3,56
t	+ 1,32	+ 1,01	+ 6,36*	+ 1,05	+ 1,31	+ 5,71*	+ 2,16*
				Unfaire Fremdgruppe			
M	+ 6,03	+ 4,37	+16,50	+ 3,80	+ 2,53	+ 8,47	+ 2,07
SD	9,27	8,94	12,18	8,09	6,39	10,16	6,50
t	+ 3,57*	+ 2,67*	+ 7,42*	+ 2,57*	+ 2,18*	+ 4,56*	+ 1,74

Tabelle 18: Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte der Pullscores aller sieben Distributionsstrategien für beide experimentellen Bedingungen.

Um den Einfluß der Fairneß der Fremdgruppe wie auch des von der Fremdgruppe erwarteten Distributionsverhaltens auf die Gewinndistribution zu überprüfen, wurden für alle sieben Distributionsstrategien zweifaktorielle Varianzanalysen gerechnet. Dabei erwies sich die Interaktion beider Faktoren bei der Strategie MJP als signifikant ($F(2/54)=3,82$; p kleiner .03). Diese Interaktion kommt dadurch zustande, daß das Distributionsverhalten der Versuchspersonen, die die Strategie MIP oder MDI von den Fremdgruppenmitgliedern erwarteten, nicht von der Fairneß der Fremdgruppe beeinflußt wurden, während die Personen, die die Strategie MJP von der Fremdgruppe erwarteten, diese Strategie selbst nur gegenüber der fairen Fremdgruppe anwendeten und Personen, die Fairneß von der Fremdgruppe erwarteten gegenüber der fairen Fremdgruppe Fremdgruppenbevorzugung zeigten und sogar gegenüber der unfairen Fremdgruppe die Strategie MJP immer noch in fairer Weise anwendeten (siehe Tabelle 19).

	Erwartete Strategie		
	INFAV	F	MJP
fair	+1,75	-2,30	+6,25
unfair	+1,20	+3,88	+0,89

Tabelle 19: Mittelwerte der Pullscores der Strategie MJP in Abhängigkeit von der Fairneß der Fremdgruppe und dem von der Fremdgruppe erwarteten Distributionsverhalten.

Ein signifikanter Unterschied zwischen Versuchspersonengruppen mit unterschiedlichen Erwartungen bezüglich des Distributionsverhaltens der Fremdgruppe tritt nur bei der Strategie MIP+MJP zwischen Personen, auf die MIP, MDI oder MJP erwarteten, und Personen, die F erwarteten.

So wird die Strategie MIP+MJP von den Personen, die MIP, MDI oder MJP von der Fremdgruppe erwarteten, signifikant stärker ($t(49)=3,23$; p kleiner .01) angewandt als von Personen, die die Strategie F erwarteten.

Um den Einfluß der sozialen Orientierung auf das Distributionsverhalten zu untersuchen, wurden für alle sieben Distributionsstrategien dreifaktorielle Varianzanalysen mit den Faktoren Stärke der kooperativen, kompetitiven beziehungsweise individualistischen Orientierung gerechnet. Nur bei den Strategien der Matrix 4 traten

signifikante Effekte auf.
So gibt es eine signifikante Interaktion zwischen der Stärke der kooperativen und der individualistischen Orientierung der Versuchspersonen bei der Strategie MIP+MJP ($F(1/52)=7,37$; p kleiner .009) und einen annähernd signifikanten Haupteffekt für den Faktor Stärke der kompetitiven Orientierung bei der selben Strategie ($F(1/52)=3,65$; p kleiner .06). Bei der Strategie MDI gab es einen signifikanten Haupteffekt für den Faktor Stärke der kooperativen Orientierung ($F(1/52)=5,53$; p kleiner .03) und einen für den Faktor Stärke der individualistischen Orientierung ($F(1/52)=4,77$; p kleiner .04) sowie eine annähernd signifikante Interaktion dieser beiden Faktoren ($F(1/52)=3,86$; p kleiner .06). Der Haupteffekt für den Faktor Kompetition bei der Strategie MIP+MJP kommt aufgrund einer stärkeren Anwendung dieser Strategie durch schwach gegenüber stark kompetitiv orientierten Versuchspersonen zustande. Die Interaktion der Faktoren Stärke der kooperativen und Stärke der individualistischen Orientierung bei der Strategie MIP+MJP ist das Ergebnis einer stärkeren Anwendung dieser gemischten Strategie in den Fällen, in denen eine der beiden entsprechenden Orientierungen überwiegt gegenüber den Fällen, in denen sich die Stärke der kooperativen und der individualistischen Orientierung nicht unterschieden. Die Haupteffekte der Faktoren Stärke der kooperativen und Stärke der individualistischen Orientierung sowie deren Interaktion bei der Strategie MDI erklären sich daraus, daß die Differenzenmaximierung nur von Personen mit schwacher kooperativer bei gleichzeitig schwacher individualistischer Orientierung angewandt wird.

I N T E R P R E T A T I O N

Die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung beantworten zunächst die in der Untersuchung V offen gebliebene Frage, ob die soziale Diskriminierung in der Bedingung ohne Mutualität als Kompensation antizipierter sozialer Diskriminierung durch die Fremdgruppe interpretiert werden kann. Diese Frage muß wohl mit 'Nein' beantwortet werden, da nur weniger als ein Drittel der Versuchspersonen soziale Diskriminierung von den Fremdgruppenmitgliedern erwarteten und noch weniger selbst beabsichtigten, diskriminierend zu verteilen. Lediglich zwei Versuchspersonen hatten die Absicht, das Versuchspersonen-

geld entsprechend der Strategie MDI zu verteilen, obwohl immerhin neun Versuchspersonen ein solches Verhalten von den Fremdgruppenmitgliedern erwarteten. Dennoch scheint das intendierte Distributionsverhalten von Reziprozitätsüberlegungen beeinflußt worden zu sein, wie der signifikante Zusammenhang zwischen dem erwarteten Distributionsverhalten der Fremdgruppenmitglieder und den eigenen Distributionsabsichten zeigt.

Das tatsächliche Distributionsverhalten scheint dagegen weit weniger dem Reziprozitätsprinzip zu entsprechen. Obwohl alle sieben Distributionsstrategien überzufällig angewandt wurden, war bei keiner ein signifikanter Einfluß der Fairneß der Fremdgruppe festzustellen. So wurden lediglich die nicht fremdgruppendiskriminierenden Strategien MJP und MIP+MJP durch das erwartete Distributionsverhalten der Fremdgruppenmitglieder modifiziert. Die originär fremdgruppendiskriminierende Strategie MDI wird vor allem durch die soziale Orientierung, also einer Persönlichkeitseigenschaft des Distributors, und nicht durch die Fairneß der Fremdgruppe oder das erwartete Distributionsverhalten der Fremdgruppenmitglieder beeinflußt.

Die vorliegenden Befunde lassen die equitytheoretische Reziprozitätserklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen als unzutreffend erscheinen. Betrachtet man die Ergebnisse der beiden Untersuchungen zur Theorie der interpersonalen Gerechtigkeit zusammen, kommt man zu der Schlußfolgerung, daß Reziprozität beziehungsweise soziale Gerechtigkeit offenbar nur bei interindividueller mutueller Interaktion von Bedeutung ist, während die übliche, durch Deindividuation, Anonymität und fehlende Interaktion gekennzeichnete Situation des Paradigmas der minimalen Gruppen dazu führt, daß sich das Eigengruppeninteresse gegenüber der Gerechtigkeitsnorm durchsetzt. Dies könnte auch darauf zurückzuführen sein, daß in einer solchen Situation Normverstöße weder kontrolliert noch sanktioniert werden können.

Dem widerspricht allerdings das Distributionsverhalten des zweiten Durchgangs der Mutualitätsbedingung der Untersuchung V. Das Reziprozitätsprinzip der Theorien der sozialen Gerechtigkeit trifft daher offenbar eher auf interindividuelles Verhalten als auf Intergruppenverhalten zu, was die Theorie der interpersonalen Gerechtigkeit zur

Erklärung sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen entgegen der bei der Darstellung dieser Theorie vertretenen Auffassung als ungeeignet erscheinen läßt.

7.6. Annahmen der Theorie der kategorialen Differentiation

Die zur Theorie der kategorialen Differentiation formulierten Fragen wurden in zwei Untersuchungen überprüft. Die Auswirkung der Größe der interkategorialen Distanz auf das Distributionsverhalten war Thema der Untersuchung VII. Der Frage, inwieweit die soziale Diskriminierung davon abhängt, ob die beiden Gruppen sich auf einer gemeinsamen Eigenschaftsdimension unterscheiden, wurde in der Untersuchung VIII nachgegangen. Der Einfluß einer dispositionell vorhandenen Tendenz, Wahrnehmungsunterschiede zu akzentuieren, war Gegenstand der Untersuchung VIII und IX.
Zusätzlich wurde in der Untersuchung VII der Einfluß des Bedürfnisses nach sozialer Anerkennung auf das Distributionsverhalten untersucht, da dieses Motiv einen Bezug zu dem in der Theorie der sozialen Identität postulierten Bedürfnis nach positiver sozialer Identität haben sollte.

7.6.1. Untersuchung VII: Interkategoriale Distanz zwischen Eigen- und Fremdgruppe

In dieser Untersuchung ging es darum, die kognitionstheoretische Erklärung sozialer Diskriminierung als interkategorialen Effekt der Diffenenzenakzentuierung einer Überprüfung zu unterziehen.
Gemäß der Theorie der kategorialen Differentiation wird erwartet, daß die Differenzenakzentuierung mit zunehmender interkategorialer Distanz abnimmt. Um diese Annahme zu überprüfen, wurde in der vorliegenden Untersuchung die Kategorisierung nicht wie sonst im Paradigma der minimalen Gruppen üblich durch eine Dichotomisierung, sondern durch eine Fünfteilung vorgenommen. Dadurch gab es vier Abstufungen interkategorialer Distanzen. Das Kategorisierungskriterium sollte eine Interpretation dieser Distanzen als Ähnlichkeit bezüglich eines wertbehafteten Attributes nicht zulassen. Zur Kategorisierung wurde daher das Schätzvermögen bei der bereits in der Untersuchung I verwendeten Flächenschätzaufgabe in Abhängigkeit von der Größe der zu schätzenden Figuren gewählt.

METHODE

Versuchspersonen: An dem Versuch nahmen 58 Schüler der Klassen 8 und 9 Marburger Gymnasien teil. Zwei von ihnen wurden von der varianzanalytischen Auswertung ausgeschlossen, um eine gleiche Zellenbesetzung der Gruppenzugehörigkeiten für die vier experimentellen Bedingungen zu erreichen.

Unabhängige Variablen:

Interkategoriale Distanz zwischen Eigen- und Fremdgruppe (vierstufig). Vorgeblich aufgrund des durch die Auswertung der Flächenschätzaufgabe ermittelten Zusammenhangs zwischen Schätzvermögen und Flächengröße, tatsächlich jedoch nach Zufall, wurden folgende fünf Gruppen von Versuchspersonen gebildet:

I Diejenigen, die die sehr kleinen Figuren am besten schätzen.
II Diejenigen, die die kleinen Figuren am besten schätzen.
III Diejenigen, die die mittleren Figuren am besten schätzen.
IV Diejenigen, die die großen Figuren am besten schätzen.
V Diejenigen, die die sehr großen Figuren am besten schätzen.

Um die Wertfreiheit dieser Aufteilung zu betonen, wurde gesagt, daß keine dieser Gruppen besser oder schlechter als eine der anderen schätze. Je nach Gruppenzugehörigkeit des Eigen- sowie des Fremdgruppenangehörigen, ergaben sich vier Stufen interkategorialer Distanzen:

1. Stufe (I versus II; II versus III; III versus IV; IV versus V; sowie vice versa)
2. Stufe (I versus III; II versus IV; III versus V; sowie vice versa)
3. Stufe (I versus IV; II versus V; sowie vice versa)
4. Stufe (I versus V; sowie vice versa)

Bedürfnis nach sozialer Anerkennung (gering versus hoch). Das Bedürfnis nach sozialer Anerkennung wurde mit einer deutschen Version (Lück und Timaeus, 1969) der Social-Desiriability-Scale von Crowne und Marlowe (1960) gemessen. Mit Hilfe eines Mediansplits wurden zwei Gruppen von Versuchspersonen gebildet.

Versuchsablauf: Die Versuchspersonen wurden einige Tage vor dem Versuchstermin in der Schule angeworben. Als Honorar für die Teil-

nahme wurde ihnen ein Betrag zwischen 3 und 4 DM sowie die Teilnahme an einer Verlosung von Schallplattengutscheinen in Aussicht gestellt. Jeder, der an einer Teilnahme interessiert war, erhielt einen Teilnahmegutschein sowie einen Brief an die Eltern. Mit dem Teilnahmegutschein, auf dem bereits die Code-Nummer der Versuchsperson vermerkt war, erschienen die Versuchspersonen zu ihrem Termin im Psychologischen Institut, wo sie am Eingang begrüßt und in den Versuchsraum geführt wurden.

Der Versuch fand an vier Terminen mit bis zu 18 Teilnehmern statt. Als erstes wurde mit den Versuchspersonen die Flächenschätzaufgabe durchgeführt. Während dieser Test angeblich ausgewertet wurde, beantworteten die Versuchspersonen eine deutsche Version (Lück und Timaeus, 1969) der Skala zur sozialen Erwünschtheit von Crowne und Marlowe (1960). Danach bekamen die Versuchspersonen eine schriftliche Rückmeldung über ihr Abschneiden bei der Flächenschätzaufgabe, auf der sie nachlesen konnten, zu welcher der fünf Gruppen sie gehörten. Gleichzeitig wurde ihnen nocheinmal mündlich erläutert, was die Gruppenmitgliedschaft bedeutet. Zum Schluß mußten die Versuchspersonen mit Hilfe von 16 Distributionsmatrizen (jede der vier zweimal in der I/O- beziehungsweise O/I-Version) das Versuchspersonengeld zwischen zwei ihnen unbekannten Teilnehmern verteilen, von denen der eine Mitglied ihrer eigenen, der andere jedoch Mitglied einer der vier anderen Gruppen war. Nach dem Einsammeln der Matrizenhefte war die Untersuchung beendet. Die Versuchspersonen mußten nun noch etwa fünf bis zehn Minuten auf die 'Auswertung' warten und erhielten danach zufällig zugeteilte Geldbeträge zwischen 3,50 und 5,00 DM sowie das erwähnte Los.

Abhängige Variablen: Als abhängige Variablen dienten die aus den vier Distributionsmatrizen errechneten Pullscores für folgende Distributionsstrategien: INFAV (3x MIP+MDI und 1x MIP+MJP), F, MJP und MDI.

E R G E B N I S S E

Zunächst wurden die Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte aller sieben Distributionsstrategien für die vier experimentellen Bedingungen berechnet (siehe Tabelle 20).

	Matrix 1 MIP+MDI	Matrix 2 MIP+MDI	F	Matrix 3 MIP+MDI	MJP	Matrix 4 MIP+MJP	MDI
Stufe 1 der interkategorialen Distanz							
M	+ 4,43	+ 3,07	+14,64	+ 2,50	+ 1,36	+ 2,21	+ 0,21
SD	7,87	9,44	10,26	5,95	8,60	9,99	3,62
t	+ 2,10*	+ 1,22	+ 5,34*	+ 1,57	+ 0,59	+ 0,83	+ 0,23
Stufe 2 der interkategorialen Distanz							
M	+ 4,00	+ 1,14	+ 9,43	- 0,21	+ 3,21	+ 4,50	+ 0,50
SD	6,55	7,35	17,83	5,91	9,76	12,18	3,78
t	+ 2,28*	+ 0,58	+ 1,98	- 0,14	+ 1,23	+ 1,38	+ 0,50
Stufe 3 der interkategorialen Distanz							
M	+ 1,79	- 1,29	+15,00	0,00	+ 2,57	+ 8,21	- 1,79
SD	5,94	6,59	8,11	4,59	7,09	9,88	6,47
t	+ 1,12	- 0,73	+ 6,93*	0,00	+ 1,36	+ 3,11*	- 1,03
Stufe 4 der interkategorialen Distanz							
M	- 0,79	+ 1,93	+15,21	+ 2,79	- 2,21	+ 1,71	- 1,14
SD	3,98	3,71	11,06	5,12	7,46	10,07	7,47
t	+ 0,73	+ 1,94	+ 5,15*	+ 2,03	- 1,11	+ 0,64	- 0,57

Tabelle 20: Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte der Pullscores aller sieben Distributionsstrategien für die vier experimentellen Bedingungen.

Um die aus der Tabelle 20 ersichtlichen Unterschiede zwischen den experimentellen Bedingungen auf Signifikanz zu überprüfen, wurden für alle sieben Distributionsstrategien einfaktorielle vierstufige Varianzanalysen durchgeführt, die jedoch keinen signifikanten Behandlungseffekt erbrachten. Dies ist jedoch möglicherweise darauf zurückzuführen, daß die Versuchspersonen die interkategorialen Distanzen in weniger als vier Stufen differenzierten. Daher wurde durch Zusammenfassung der beiden Stufen mit geringer interkategorialer Distanz beziehungsweise der beiden Stufen mit großer interkategorialer Distanz eine der vermuteten kognitiven Komplexität der Versuchspersonen angemessenere dichotome Aufteilung der interkategorialen Distanzen vorgenommen.

Mit dieser zweistufigen interkategorialen Distanz als erstem Faktor wurden zweifaktorielle Varianzanalysen aller sieben Distributionsstrategien mit der Stärke des Bedürfnisses nach sozialer Anerkennung

als zweitem Faktor gerechnet. Außer einem signifikanten Haupteffekt des Faktors interkategoriale Distanz bei der Strategie MIP+MDI der Matrix 1 ($F(1/52)=5,44$; p kleiner .03) erwies sich nur noch die Interaktion des Faktors interkategoriale Distanz mit dem Faktor Stärke des Bedürfnisses nach sozialer Anerkennung bei der Strategie MDI ($F(1/52)=3,98$; p kleiner .05) als signifikant.
Der Haupteffekt des Faktors interkategoriale Distanz für die Strategie MIP+MDI der Matrix 1 kommt durch eine stärkere Anwendung dieser Strategie bei geringer gegenüber großer interkategorialer Distanz zustande. Die bei der Strategie MDI auftretende Interaktion der Faktoren interkategoriale Distanz und Bedürfnis nach sozialer Anerkennung zeigt an, daß das Ausmaß an interkategorialer Distanz zwischen Eigen- und Fremdgruppe bei Personen mit geringem Bedürfnis nach sozialer Anerkennung für die Anwendung der Differenzenmaximierung ohne Bedeutung ist, bei Personen mit starkem Bedürfnis nach sozialer Anerkennung dagegen zu einer Anwendung der Differenzenmaximierung zugunsten der Eigengruppe bei geringen und zugunsten der Fremdgruppe bei großen interkategorialen Distanzen führt (siehe Tabelle 21).

		Interkategoriale Distanz	
		gering	groß
SDS	gering	-0,73	+0,50
	stark	+1,62	-2,94

Tabelle 21: Mittelwerte der Pullscores der Strategie MDI in Abhängigkeit von der Größe der interkategorialen Distanz und der Stärke des Bedürfnisses nach sozialer Anerkennung (SDS).

I N T E R P R E T A T I O N

Die Befunde der vorliegenden Untersuchung bestätigen die Annahme der Theorie der kategorialen Differentiation, daß bei geringen interkategorialen Distanzen stärker diskriminiert wird als bei großen interkategorialen Distanzen. Ob dies jedoch der Ausdruck einer durch die kategoriale Informationsverarbeitung bedingten kognitiven Unterschiedsakzentuierung ist, erscheint fraglich. Dagegen spricht vor allem die Interaktion des Faktors interkategoriale Distanz mit dem

Bedürfnis nach sozialer Anerkennung bei der Strategie MDI, zeigt sich hier doch, daß diese Strategie bei geringen interkategorialen Distanzen nur von Personen mit einem starken Bedürfnis nach sozialer Anerkennung angewandt wird.

Daraus könnte man den Schluß ziehen, daß die Differenzenmaximierung zwischen Gruppen, wie dies die Theorie der sozialen Identität annimmt, motivational bedingt ist, und daß das Bedürfnis nach positiver sozialer Identität dem Bedürfnis nach sozialer Anerkennung entspricht. Dem widerspricht wiederum, daß Personen mit einem starken Bedürfnis nach sozialer Anerkennung Mitglieder von Fremdgruppen, zu denen eine große interkategoriale Distanz besteht, gegenüber Mitgliedern der eigenen Gruppe bevorzugen.

Um diesen Widerspruch aufzulösen ist es notwendig, sich differenzierter mit dem Distributionsverhalten der Personen mit starkem Bedürfnis nach sozialer Anerkennung zu beschäftigen. Sieht man sich statt der Pullscores die Mittelwerte der angekreuzten Distributionsquotienten der I/O- und der O/I-Version der Matrix 4 an, erkennt man, daß das Distributionsverhalten bei geringen interkategorialen Distanzen keineswegs auf eine Differenzenmaximierung unter Verzicht auf absoluten Eigengruppennutzen zurückgeht. Vielmehr wird in der O/I-Version, in der die Strategien MIP, MDI und MJP gleichläufig variieren, leicht vom Fairneßpunkt (6,00) in Richtung des Maximums dieser drei Strategien abgewichen (M=5,04), während in der I/O-Version, in der die Strategien MDI und MIP+MJP gegenläufig variieren, der Mittelwert ziemlich genau dem Fairneßpunkt entspricht (M=5,85). Das Distributionsverhalten bei großen interkategorialen Distanzen wird dagegen tatsächlich durch eine Fremdgruppenbevorzugung bestimmt. Während nämlich in der I/O-Version in Richtung des Maximums der Strategie MIP+MJP vom Fairneßpunkt abgewichen wird (M=5,16), wird in der O/I-Version sogar der relative Fremdgruppennutzen angestrebt (M=6,63).

Dieses Distributionsverhalten legt den Schluß nahe, daß im Bedürfnis nach sozialer Anerkennung zwei Verhaltenstendenzen wirksam sind. Zum einen ist es sicherlich bestimmt durch das Motiv, besser als andere zu sein, andererseits aber auch durch das Motiv, sich sozial erwünscht zu verhalten. Diese beiden Motive sollten beim Distributionsverhalten dann konfligieren, wenn der Wunsch, zu einer sich

positiv von anderen unterscheidenden Gruppe zu gehören nur durch eine soziale Diskriminierung zugunsten der Eigengruppe erreicht werden kann, was mit einer Benachteiligung der Fremdgruppe, also einem sozial unerwünschten Verhalten, verbunden ist. Dieser Konflikt sollte vor allem in der Bedingung mit geringen interkategorialen Distanzen auftreten, da das Bedürfnis nach positiver Abgrenzung hier am stärksten sein sollte, während der Einfluß der sozialen Erwünschtheit in beiden experimentellen Bedingungen gleich hoch sein sollte.

Das Distributionsverhalten der Personen mit starkem Bedürfnis nach sozialer Anerkennung in der Bedingung mit geringen interkategorialen Distanzen vermeidet allerdings den Konflikt zwischen sozialer Diskriminierung und sozialer Erwünschtheit dadurch, daß die Strategie der relativen Eigengruppenbevorzugung (MDI) nur in der O/I-Version auftritt, wo sie mit der Strategie MJP gekoppelt ist, während in der I/O-Version der Fairneßpunkt nicht überschritten wird. Beim Distributionsverhalten in der Bedingung mit großen interkategorialen Distanzen, wo eine positive Abgrenzung von der Fremdgruppe nicht so bedeutsam erscheint, steht dagegen die sozial erwünschte Selbstpräsentation als Altruist im Vordergrund, der für die Eigengruppe nur wenig in Anspruch nimmt und sich der Fremdgruppe gegenüber als großzügig erweist. Offenbar müssen der Versuchsleiter oder seine Helfer, die die Aufgabe hatten, die Matrizenhefte auszuwerten, den Versuchspersonen den Eindruck vermittelt haben, als würden sie Altruismus oder doch zumindest Fairneß von den Versuchspersonen erwarten.

Als Resumee bleibt festzuhalten, daß das Distributionsverhalten in dieser Untersuchung nicht als rein kognitives Phänomen erklärt werden kann und offenbar von mehr als nur einem Bedürfnis nach positiver sozialer Identität beeinflußt wird.

7.6.2. Untersuchung VIII: Gemeinsamkeit des Kategorisierungskriteriums von Eigen- und Fremdgruppe und Eigengruppenbeteiligung am Intergruppenvergleich

In dieser Untersuchung sollte überprüft werden, ob die Kovariation einer Eigenschaftsdimension mit der Gruppen- beziehungsweise Kategorienzugehörigkeit der Versuchspersonen eine notwendige Voraussetzung sozialer Diskriminierung darstellt. Die Theorien der sozialen Akzentuierung gehen ja davon aus, daß eine Kategorisierung, die auf einem tatsächlichen oder vermuteten Unterschied zwischen zwei Gruppen beruht, zu einer Überschätzung eben dieses Unterschiedes führt. Dementsprechend sollte soziale Diskriminierung nur dann auftreten, wenn aus der Sicht der Versuchspersonen Eigen- und Fremdgruppe sich auf einer gemeinsamen Eigenschaftsdimension unterscheiden.

Die Intergruppendiskriminierung sollte zwar möglicherweise durch motivationale Einflüsse, wie zum Beispiel das Bedürfnis nach positiver sozialer Identität, in ihrer Richtung festgelegt und in ihrer Intensität verstärkt werden, jedoch nach Auffassung der Theorien der sozialen Akzentuierung generell als Folge der Kategorisierung beziehungsweise Gruppenbildung auftreten. Daher sollten die Versuchspersonen auch zwischen zwei an ihrer sozialen Identität unbeteiligten Fremdgruppen diskriminieren, falls diese ein gemeinsames Kategorisierungskriterium besitzen. Nach Auffassung der Theorie der sozialen Identität ist allerdings die Mitgliedschaft in einer der am Vergleich beteiligten Gruppen und/oder die Identifikation mit einer von diesen eine notwendige Voraussetzung sozialer Diskriminierung.

Während also die Theorie der sozialen Identität soziale Diskriminierung nur für die Bedingungen mit Eigengruppenbeteiligung vorhersagt, und zwar unabhängig davon, ob die Gruppen ein gemeinsames Kategorisierungskriterium besitzen oder nicht, sollte gemäß der Theorie der kategorialen Differentiation soziale Diskriminierung nur zwischen Gruppen auftreten, die ein gemeinsames Kategorisierungskriterium besitzen, unabhängig davon, ob die Eigengruppe am Vergleich beteiligt ist oder nicht.

Diese Annahmen wurden in einem zweifaktoriellen experimentellen Design mit den Faktoren Eigengruppenbeteiligung am Intergruppenvergleich sowie Gemeinsamkeit des Kategorisierungskriteriums überprüft. Um den Einfluß einer dispositionell vorhandenen Tendenz der Akzen-

tuierung von Wahrnehmungsunterschieden zu untersuchen, wurde ein Maß der individuellen Akzentuierungstendenz aus den Antworten der zur Kategorisierung der Versuchspersonen benutzten Flächenschätzaufgabe berechnet.

Außerdem wurde in dieser Untersuchung die Annahme der Theorie der sozialen Identität, daß die soziale Diskriminierung zwischen Eigen- und Fremdgruppe zur Erhöhung des individuellen Selbstwertes führt, einer Überprüfung unterzogen. Da nur in den Bedingungen mit Eigengruppenbeteiligung am sozialen Vergleich eine Selbstwertsteigerung auftreten sollte, wird für die varianzanalytische Auswertung des Selbstwertgefühls ein Haupteffekt dieses Faktors erwartet.

METHODE

Versuchspersonen: An dem Versuch nahmen 86 Schüler der Klasse 10 Marburger Gymnasien teil. Sechs von ihnen wurden von der varianzanalytischen Auswertung ausgeschlossen, um eine gleiche Zellenbesetzung der Gruppenzugehörigkeiten für die vier experimentellen Bedingungen zu erreichen.

Unabhängige Variablen:

Eigengruppenbeteiligung am Intergruppenvergleich (mit versus ohne) und

Kategorisierungskriterium der Vergleichsgruppen (gemeinsam versus nicht gemeinsam). Vorgeblich aufgrund des Ergebnisses der Flächenschätzaufgabe, tatsächlich jedoch nach Zufall, wurde die eine Hälfte der Versuchspersonen nach dem Kategorisierungskriterium Überschätzer oder Unterschätzer in die Gruppen A und B, die andere Hälfte danach, ob sie die kleinen oder die großen Flächen besser geschätzt hatten, in die Gruppen X und Y aufgeteilt. Den sechs Kombinationsmöglichkeiten dieser vier Gruppen entsprechen die vier experimentellen Bedingungen wie folgt: Bei zwei der sechs Kombinationen besitzen die Gruppen ein gemeinsames Kategorisierungskriterium (A versus B und X versus Y), wobei jedoch nur bei einer Kombination die jeweilige Eigengruppe beteiligt ist. Bei den übrigen vier Kombinationen ist das Kategorisierungskriterium verschieden (A versus X, A versus Y, B versus X und B versus Y), wobei bei je zwei der vier die jeweilige Eigengruppe beteiligt ist. Die Hälfte der Versuchspersonen führte die Distribution zwischen Mitgliedern der Gruppen der ersten beiden

Kombinationen (je Kombination 25 Prozent), die andere Hälfte entsprechend der letzten vier Kombinationen durch (je Kombination 12,5 Prozent).

Akzentuierungstendenz (gering versus stark). Die Akzentuierungstendenz ist ein Maß für die Überschätzung von Wahrnehmungsunterschieden. Sie ist der auf ganze Zahlen gerundete Quotient aus der Summe der geschätzten Flächen der vier größten Figuren der Flächenschätzaufgabe dividiert durch die Summe der geschätzten Flächen der vier kleinsten Figuren der Flächenschätzaufgabe. Mit Hilfe eines Medians splits wurden zwei Gruppen von Versuchspersonen gebildet.

Versuchsablauf: Die Versuchspersonen wurden einige Tage vor dem Versuchstermin in der Schule angeworben. Als Honorar für die Teilnahme wurde ihnen ein Betrag zwischen 3 und 4 DM sowie die Teilnahme an einer Verlosung von Schallplattengutscheinen in Aussicht gestellt. Jeder, der an einer Teilnahme interessiert war, erhielt einen Teilnahmegutschein sowie einen Brief an die Eltern. Mit dem Teilnahmegutschein, auf dem bereits die Code-Nummer der Versuchsperson vermerkt war, erschienen die Versuchspersonen zu ihrem Termin im Psychologischen Institut, wo sie am Eingang begrüßt und in den Versuchsraum geführt wurden.

Der Versuch fand an 5 Terminen mit bis zu 18 Teilnehmern statt. Als erstes mußten die Versuchspersonen die Flächenschätzaufgabe durchführen. Vor deren Beginn wurde ihnen mitgeteilt, daß bei der Hälfte der Teilnehmer der Test danach ausgewertet würde, ob die Flächen über- oder unterschätzt würden, und bei der anderen Hälfte danach, ob die kleinen oder die großen Flächen besser geschätzt würden. Weiterhin wurde gesagt, daß es, um die beiden Hälften vergleichbar zu halten, notwendig sei, die Aufteilung nach Zufall vorzunehmen. Zu diesem Zweck mußte jeder Teilnehmer ein Los ziehen, das entweder die Aufschrift 'R' oder 'S' trug. Die Versuchspersonen mußten nun, je nach dem, welches Los sie gezogen hatten, ein 'R' oder ein 'S' auf ihren Fragebogen schreiben. Die Versuchspersonen erhielten eine schriftliche Rückmeldung über ihr Abschneiden bei der Flächenschätzaufgabe.

Personen der Auswertungsversion 'R' wurde mitgeteilt, ob sie zu den Überschätzern (Gruppe A) oder den Unterschätzern (Gruppe B) gehören,

während die Personen der Auswertungsversion 'S' die Information erhielten, ob sie die kleinen Flächen (Gruppe X) oder die großen Flächen (Gruppe Y) besser geschätzt hätten. Im Anschluß daran mußten die Versuchspersonen das Versuchspersonengeld mit Hilfe von 16 Distributionsmatrizen (jede der vier zweimal in der I/O- beziehungsweise der O/I-Version) zwischen den Mitgliedern zweier verschiedener Gruppen aufteilen. Dabei nahmen, entsprechend den vier experimentellen Bedingungen, 25 Prozent der Versuchspersonen die Distribution zwischen einem Mitglied der eigenen Gruppe und einem Mitglied der Gruppe vor, die nach demselben Kategorisierungskriterium Fremdgruppe war, und jeweils 12,5 Prozent zwischen einem Mitglied der Eigengruppe und einem Mitglied einer der beiden Fremdgruppen, die kein gemeinsames Kategorisierungskriterium mit der eigenen Gruppe besaßen. Weitere 25 Prozent der Versuchspersonen verteilten das Versuchspersonengeld zwischen den Mitgliedern der beiden Fremdgruppen, die sich nach dem anderen Kategorisierungskriterium unterschieden, während jeweils 12,5 Prozent zwischen den Mitgliedern der beiden Fremdgruppen verteilten, die kein gemeinsames Kategorisierungskriterium besaßen.

Während die Matrizenhefte angeblich ausgewertet wurden, schätzten sich die Versuchspersonen auf einem Polaritätenprofil mit bewertenden Eigenschaften, das dem des LPC-Fragebogens von Fiedler (1964) entsprach, selbst ein. Danach wurden zufällig zugeteilte Geldbeträge zwischen 5 und 7 DM als Versuchspersonengeld sowie das Los ausgehändigt.

Abhängige Variablen: Als abhängige Variablen dienten die aus den Distributionsmatrizen errechneten Pullscores für folgende Distributionsstrategien:INFAV (3x MIP+MDI; 1x MIP+MJP), F, MJP sowie MDI.

Neben den Distributionsstrategien wurde das mit Hilfe des Polaritätenprofils des LPC-Fragebogens von Fiedler (1964) gemessene Selbstwertgefühl der Versuchspersonen entsprechend der bestehenden Hypothese und dem Zeitpunkt der Erhebung als abhängige Variable ausgewertet.

E R G E B N I S S E

Zunächst wurden wieder die Mittelwerte, Standardabweichungen und

t-Werte der Pullscores aller sieben Distributionsstrategien für die vier experimentellen Bedingungen berechnet (siehe Tabelle 22).

	Matrix 1 MIP+MDI	Matrix 2 MIP+MDI	F	Matrix 3 MIP+MDI	MJP	Matrix 4 MIP+MJP	MDI
Mit Eigengruppenbeteiligung							
Mit gemeinsamem Kategorisierungskrierium							
M	+ 4,45	+ 0,40	+13,30	+ 3,50	+ 0,60	+ 7,35	+ 0,65
SD	8,30	8,10	9,60	7,36	7,04	9,60	5,91
t	+ 2,40*	+ 0,22	+ 6,19*	+ 2,13*	+ 0,38	+ 3,42*	+ 0,49
Ohne gemeinsames Kategorisierungskriterium							
M	+ 3,35	+ 1,95	+14,65	+ 1,20	+ 2,20	+ 6,80	+ 1,50
SD	5,75	6,82	10,00	4,55	5,63	8,98	5,97
t	+ 2,61*	+ 1,28	+ 6,55*	+ 1,18	+ 1,94	+ 3,39*	+ 1,12
Ohne Eigengruppenbeteiligung							
	Matrix 1 MP+MD	Matrix 2 MP+MD	F	Matrix 3 MP+MD	MJP	Matrix 4 MP+MJP	MD
Mit gemeinsamem Kategorisierungskriterium							
M	+ 4,25	+ 4,95	+11,75	+ 4,00	+ 0,50	+10,10	+ 5,30
SD	4,06	6,13	11,79	5,38	7,43	8,53	6,14
t	+ 9,63*	+ 5,14*	+ 4,46*	+ 6,65*	+ 0,30	+ 5,30*	+ 1,00
Ohne gemeinsames Kategorisierungskriterium							
M	+ 5,75	+ 4,30	+11,50	+ 4,05	+ 1,75	+ 6,70	+ 4,80
SD	7,21	6,16	13,28	6,26	6,14	10,22	6,01
t	+ 4,50*	+ 5,59*	+ 3,87*	+ 5,68*	+ 1,28	+ 2,93*	+ 2,32*

Tabelle 22: Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte der Pullscores aller sieben Distributionsstrategien für die vier experimentellen Bedingungen.

Da in den Bedingungen ohne Eigengruppenbeteiligung keine eigengruppenbevorzugenden beziehungsweise fremdgruppendiskriminierenden Strategien berechnet werden können, wurde dort die absolute Differenz zwischen den Rangplätzen der von den Versuchspersonen ausgewählten Distributionsquotienten der beiden durch die Vertauschung der Positionen der beiden Gruppen gekennzeichneten Versionen der jeweiligen Distributionsmatrix als Maß für die Intergruppendiskriminierung benutzt. Es ist daher zu beachten, daß in der Tabelle 22 bei den

Strategien MP+MD der Matrix 1, 2 und 3 sowie MD die Mittelwerte und Standardabweichungen sich auf absolute Pullscores beziehen, wobei die t-Werte die Abweichung vom Erwartungswert in Richtung Fairneß angeben.

Es zeigt sich, daß von den nicht fremdgruppendiskriminierenden Strategien in allen vier experimentellen Bedingungen F und MIP+MJP beziehungsweise MP+MJP überzufällig auftraten, MJP dagegen in keiner der experimentellen Bedingungen die Signifikanzgrenze überschritt. Bei den diskriminierenden Strategien traten in den Bedingungen mit Eigengruppenbeteiligung MIP+MDI der Matrix 1 in den Bedingungen mit und ohne gemeinsames Kategorisierungskriterium überzufällig auf, während MIP+MDI der Matrix 3 nur in der Bedingung mit gemeinsamem Kategorisierungskriterium signifikant war. In den Bedingungen ohne Eigengruppenbeteiligung zeigt sich keine Diskriminierung zwischen den Gruppen. Alle diskriminierenden Strategien außer MD in der Bedingung mit gemeinsamem Kategorisierungskriterium weisen dagegen signifikante Abweichungen vom Erwartungswert in Richtung Fairneß auf.

Da die Maße für die diskriminierenden Strategien in der Bedingung mit und ohne Eigengruppenbeteiligung nicht vergleichbar sind, konnten zur Überprüfung des Einflusses der unabhängigen Variablen auf das Distributionsverhalten nur zweifaktorielle Varianzanalysen mit den Faktoren Gemeinsamkeit des Kategorisierungskriteriums und Akzentuierungstendenz der Versuchsperson getrennt für die Bedingungen mit und ohne Eigengruppenbeteiligung gerechnet werden.

Die einzigen signifikanten Effekte waren in der Bedingung mit Eigengruppenbeteiligung ein signifikanter Haupteffekt des Faktors Akzentuierungstendenz bei der Strategie MIP+MDI der Matrix 3 ($F(1/36)=5,92$; p kleiner .02), der von einer nahezu signifikanten Interaktion mit dem Faktor Gemeinsamkeit des Kategorisierungskriteriums begleitet wurde ($F(1/36)=3,82$; p kleiner .06), sowie in der Bedingung ohne Eigengruppenbeteiligung ein signifikanter Haupteffekt des Faktors Akzentuierungstendenz bei der Strategie F ($F(1/36)=4,03$; p kleiner .05).

Die genannten Effekte in den Bedingungen mit Eigengruppenbeteiligung erklären sich dadurch, daß Personen mit starker Akzentuierungstendenz stärker diskriminieren als Personen mit geringer Akzentuie-

rungstendenz, wobei sich dieser Effekt jedoch nahezu ausschließlich bei Vorliegen eines für Eigen- und Fremdgruppe gemeinsamen Kategorisierungskriteriums zeigt (siehe Tabelle 23).

		Gemeinsames Kategorisierungskriterium	
		vorhanden	nicht vorhanden
Akzentuierungstendenz der Versuchspersonen	gering	- 0,78	+ 0,82
	stark	+ 7,00	+ 1,67

Tabelle 23: Mittelwerte der Pullscores der Strategie MIP+MDI der Matrix 3 in Abhängigkeit von der Gemeinsamkeit des Kategorisierungskriteriums und der Akzentuierungstendenz für die Bedingung mit Eigengruppenbeteiligung.

Der Haupteffekt des Faktors Akzentuierungstendenz bei der Strategie F in den Bedingungen ohne Eigengruppenbeteiligung kommt durch ein faireres Distributionsverhalten der Personen mit starker gegenüber denen mit geringer Akzentuierungstendenz zustande.

Zur Überprüfung der Beeinflußung des individuellen Selbstwertgefühls durch die experimentellen Bedingungen wurde eine dreifaktorielle Varianzanalyse mit den Faktoren Eigengruppenbeteiligung am sozialen Vergleich, Gemeinsamkeit des Kategorisierungskriteriums sowie Akzentuierungstendenz gerechnet, die einen signifikanten Haupteffekt des Faktors Akzentuierungstendenz ($F(1/72)=7,35$; p kleiner .009) sowie eine signifikante Interaktion dieses Faktors mit dem Faktor Eigengruppenbeteiligung ($F(1/72)=4,05$; p kleiner .05) erbrachte. Diese beiden Effekte sind das Ergebnis eines höheren Selbstwertgefühls bei Personen mit starker Akzentuierungstendenz gegenüber solchen mit geringer Akzentuierungstendenz, wobei dieser Effekt jedoch nur in der Bedingung ohne Eigengruppenbeteiligung auftritt (siehe Tabelle 24).

		Eigengruppenbeteiligung	
		vorhanden	nicht vorhanden
Akzentuierungstendenz der Versuchspersonen	gering	109,20	105,85
	stark	110,70	117,60

Tabelle 24: Mittelwerte des Selbstwertgefühls der Versuchspersonen in Abhängigkeit von der Eigengruppenbeteiligung und der Akzentuierungstendenz.

I N T E R P R E T A T I O N

Das bedeutendste Ergebnis dieser Untersuchung ist wohl, daß keine der Vorhersagen der Theorien der sozialen Akzentuierung bestätigt werden konnte. Weder trat in der Bedingung ohne Eigengruppenbeteiligung Diskriminierung auf, noch wurde nur zwischen Gruppen mit einem gemeinsamen Kategorisierungskriterium diskriminiert. Lediglich bei Versuchspersonen mit starker Akzentuierungstendenz scheint es für die Anwendung der Strategie MIP+MDI bei der Matrix 3 stark und bei der Matrix 1 tendenziell von Bedeutung zu sein, ob Eigen- und Fremdgruppe ein gemeinsames Kategorisierungskriterium besitzen. Dies ist ein Hinweis darauf, daß Prozesse kognitiver Akzentuierung auch bei der sozialen Diskriminierung von Fremdgruppenangehörigen berücksichtigt werden müssen, doch können sie keineswegs als alleinige Ursache gesehen werden. Vielmehr scheint das Auftreten sozialer Akzentuierung soweit es sich im Distributionsverhalten äußert von der Beteiligung der Eigengruppe am sozialen Vergleich abhängig zu sein. Somit sind die Determinanten der sozialen Diskriminierung wohl eher im motivationalen Bereich zu suchen.

Die vorliegenden Ergebnisse sind nämlich durchaus mit der Theorie der sozialen Identität interpretierbar. Das Auftreten einer stärkeren Diskriminierung bei gemeinsamem Kategorisierungskriterium von Eigen- und Fremdgruppe könnte auch eine Folge der dadurch gegebenen höheren Vergleichbarkeit der beiden Gruppen sein, und auch der Einfluß der Akzentuierungstendenz muß nicht rein kognitiver Art sein. Das fairere Distributionsverhalten von Personen mit hoher gegenüber solchen mit geringer Akzentuierungstendenz in der Bedingung ohne Eigengruppenbeteiligung legt die Vermutung nahe, daß diese Variable nicht allein ein Maß der Tendenz zur Überschätzung von Wahrnehmungsunterschieden ist.

Eine Interpretation der vorliegenden Befunde mit der Theorie der sozialen Identität wird allenfalls dadurch beeinträchtigt, daß das individuelle Selbstwertgefühl in der Bedingung mit Eigengruppenbeteiligung und signifikanter sozialer Diskriminierung nicht höher als in der Bedingung ohne Eigengruppenbeteiligung und ohne signifikante Diskriminierung ausfiel. Dies kann allerdings daran liegen, daß die Bedingung ohne Eigengruppenbeteiligung gegenüber der mit Eigengrup-

penbeteiligung keine ideale Kontrollbedingung darstellt. So ist es nicht nur denkbar, sondern aufgrund der vorliegenden Interaktion zwischen Eigengruppenbeteiligung und Akzentuierungstendenz sogar sehr wahrscheinlich, daß das Selbstwertgefühl in beiden experimentellen Bedingungen durch das Distributionsverhalten beeinflußt wurde.

Für die Interpretation dieser Interaktion muß man davon ausgehen, daß sich das Selbstwertgefühl von Personen mit geringer und solchen mit starker Akzentuierungstendenz vor der Distribution des Versuchspersonengeldes zwischen den experimentellen Bedingungen mit und ohne Eigengruppenbeteiligung aufgrund der Zufallszuweisung der Versuchspersonen nicht signifikant unterschieden haben dürfte. Ob sich dagegen das Selbstwertgefühl der Personen mit geringer von denen mit starker Akzentuierungstendenz bereits vorher unterschieden hatte, läßt sich nicht sagen, liegt jedoch, berücksichtigt man die folgende Interpretation, nahe.

Die Tatsache, daß sich das Selbstwertgefühl der Personen mit geringer von dem der Personen mit starker Akzentuierungstendenz in der Bedingung mit Eigengruppenbeteiligung nach der Distribution nicht unterscheidet, obwohl die letzteren gegenüber ersteren stärker diskriminiert haben, muß nicht heißen, daß sich das Selbstwertgefühl durch die soziale Diskriminierung nicht erhöht hätte. Entsprechend der Theorie der sozialen Identität sollten nämlich einerseits Personen mit geringem Selbstwertgefühl stärker diskriminieren als Personen mit hohem Selbstwertgefühl, andererseits sollte aber eine stärkere soziale Diskriminierung zu einer größeren Selbstwertsteigerung als eine geringe soziale Diskriminierung führen, weswegen eventuell anfänglich vorhandene Unterschiede im Selbstwertgefühl nach der Gewinndistribution verschwunden sein müßten.

Da Personen mit starker Akzentuierungstendenz stärker diskriminierten als solche mit geringer Akzentuierungstendenz, liegt es nahe anzunehmen, daß sie anfangs ein geringeres Selbstwertgefühl als Personen mit geringer Akzentuierungstendenz hatten, obwohl auch jede andere Ausgangsposition gemäß der Theorie der sozialen Identität zum gleichen Ergebnis geführt hätte. Der Ausgangswert des Selbstwertgefühls der Personen mit geringer Akzentuierungstendenz könnte mög-

licherweise dem Endwert dieser Personen in der Bedingung ohne Eigengruppenbeteiligung entsprechen, da diese keine der Distributionsstrategien in starkem Maße anwandten. Dies würde dann allerdings bedeuten, daß auch in der Bedingung ohne Eigengruppenbeteiligung eine Selbstwertsteigerung aufgetreten sein müßte, da der Selbstwert der Personen mit starker Akzentuierungstendenz statistisch bedeutsam über dem der Personen mit geringer Akzentuierungstendenz liegt, was nur mit dem signifikant faireren Distributionsverhalten der Personen mit starker gegenüber denen mit geringer Akzentuierungstendenz erklärt werden könnte.
Demnach wäre sowohl in der Bedingung mit, wie auch der ohne Eigengruppenbeteiligung der Selbstwert der Personen mit starker Akzentuierungstendenz erhöht worden, wobei die Erhöhung, wie der Einzelvergleich zeigt, in der Bedingung ohne Eigengruppenbeteiligung sogar stärker gewesen sein muß. Während die Selbstwertsteigerung in der Bedingung mit Eigengruppenbeteiligung entsprechend der Theorie der sozialen Identität als eine Folge der sozialen Diskriminierung gesehen werden kann, wäre sie in der Bedingung ohne Eigengruppenbeteiligung das Ergebnis eines fairen Distributionsverhaltens.

7.7. Annahmen der Theorie der Evaluationspolarisierung

Die erste zur Theorie der Evaluationspolarisierung formulierte Frage wurde bereits in der Untersuchung III, die dritte in der Untersuchung V beantwortet.
Der Frage nach den Auswirkungen experimentell manipulierter sozialer Differenzierung auf das Distributionsverhalten wurde in den Untersuchungen IX und X nachgegangen. Dazu wurde in der Untersuchung IX durch eine Kreuzkategorisierung eine zweite Vergleichsdimension geschaffen, während in der Untersuchung X durch eine Selbstkategorisierung die relative soziale Differenzierung von Eigengruppe und Fremdgruppe manipuliert wurde.

7.7.1. Untersuchung IX: Soziale Differenzierung durch Kreuzkategorisierung

Zur Überprüfung der Frage, ob die soziale Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen eine Folge der Unidimensionalität des

sozialen Vergleichs zwischen Eigen- und Fremdgruppe ist, wurde eine Untersuchung zur Auswirkung einer Kreuzkategorisierung auf das Distributionsverhalten gewählt, da diese auch für die Beurteilung anderer Theorien bedeutsam ist.

Brown und Turner (1979) glaubten mit ihrer Untersuchung zur Kreuzkategorisierung ein kritisches Experiment zur Entscheidung zwischen der Theorie der kategorialen Differentiation und der Theorie der sozialen Identität durchgeführt zu haben. Diese Auffassung wird allerdings, wie bereits dargelegt wurde, vom Verfasser nicht geteilt. Hier soll daher die Frage im Vordergrund stehen, ob die höhere kognitive Komplexität eines bei einfacher Kreuzkategorisierung gegebenen zweidimensionalen Vergleichs gegenüber der minimalen kognitiven Komplexität des im üblichen Paradigma der minimalen Gruppen vorliegenden eindimensionalen Vergleichs dazu führt, daß fremdgruppendiskriminierende Strategien des Distributionsverhaltens nicht mehr überzufällig auftreten. Darüberhinaus läßt sich hier die vom Verfasser aus der Theorie der kategorialen Differentiation abgeleitete Annahme, daß eine Kreuzkategorisierung nur beim Vergleich der eigenen mit einer nach beiden Kategorisierungskriterien fremden Gruppe zu sozialer Diskriminierung führt, überprüfen.

Diese Annahme steht im Widerspruch zu der Auffassung von Brown und Turner (1979), die davon ausgehen, daß gemäß der Theorie der kategorialen Differentiation und ihrer Annahme einer kompensatorischen Wirkung von Inter- und Intraklasseneffekt sowohl bei Fremdgruppen, die nach nur einem der beiden Kategorisierungskriterien als auch bei Fremdgruppen, die nach beiden Kategorisierungskriterien Fremdgruppe sind, keine soziale Diskriminierung auftreten sollte.

Um zusätzlich den Einfluß kognitiver Akzentuierungsprozesse zu überprüfen, wird für jede Versuchsperson aus ihren Antworten zur Flächenschätzaufgabe, die hier wie bereits in früheren Untersuchungen zur Kategorisierung der Versuchspersonen benutzt wurde, eine Tendenz zur Akzentuierung von Wahrnehmungsunterschieden berechnet, die neben der Zusammensetzung der Fremdgruppe als zweiter Faktor in die varianzanalytische Auswertung miteinbezogen werden soll.

METHODE

Versuchspersonen: An dem Versuch nahmen 48 Schülerinnen der Klassen 8 und 9 Tübinger Gymnasien teil.

Unabhängige Variablen:

Zusammensetzung der Fremdgruppe (gemischt versus rein). Vorgeblich aufgrund des Ergebnisses der Flächenschätzaufgabe, tatsächlich jedoch nach Zufall, wurde eine sogenannte Criss-Cross-Kategorisierung nach zwei Kategorisierungskriterien in vier Gruppen vorgenommen. Aufgrund des ersten Kriteriums wurde in Über- beziehungsweise Unterschätzer, aufgrund des zweiten Kriteriums in Personen, die die kleinen beziehungsweise Personen, die die großen Flächen am besten schätzen, unterschieden. Somit bestanden für jede Versuchsperson außer der eigenen Gruppe drei Fremdgruppen, von denen eine nach dem ersten Kriterium Eigengruppe, nach dem zweiten jedoch Fremdgruppe war (in-out), eine weitere, die nach dem ersten Kriterium Fremdgruppe, jedoch nach dem zweiten Eigengruppe war (out-in) und schließlich eine, die nach beiden Kriterien Fremdgruppe war (out-out).

Akzentuierungstendenz (gering versus stark). Die Akzentuierungstendenz ist ein Maß für die Überschätzung von Wahrnehmungsunterschieden. Sie ist der auf ganze Zahlen gerundete Quotient aus der Summe der geschätzten Flächen der vier größten Figuren der Flächenschätzaufgabe dividiert durch die Summe der geschätzten Flächen der vier kleinsten Figuren der Flächenschätzaufgabe. Mit Hilfe eines Medians splits wurden zwei Gruppen von Versuchspersonen gebildet.

Versuchsablauf: Die Versuchspersonen erhielten einige Tage vor der Versuchsdurchführung durch ihren Klassenlehrer einen Teilnahmegutschein mit mehreren Terminen zur Auswahl sowie einen Brief an die Eltern. Als Honorar für die Teilnahme wurde ein durchschnittlicher Betrag zwischen 3 und 4 DM sowie die Teilnahme an einer Verlosung von Schallplattengutscheinen in Aussicht gestellt. Die an einer Teilnahme interessierten Schüler erschienen zu dem von ihnen selbst gewählten Termin im Psychologischen Institut, wo sie begrüßt und in den Versuchsraum geführt wurden. Die Untersuchung fand an vier Terminen mit bis zu fünfzehn Teilnehmern statt.

Zu Beginn wurde die Flächenschätzaufgabe durchgeführt, nach der jede Versuchsperson eine schriftliche Rückmeldung über ihr Abschneiden

bekam. Es wurde ihnen zum einen mitgeteilt, ob sie zu den Überschätzern (Kategorie A) oder Unterschätzern (Kategorie B) und zum anderen, ob sie zu denjenigen gehörten, die die kleinen (Kategorie X) oder die die großen (Kategorie Y) Flächen am besten schätzten. Durch die Kombination der beiden Kategorisierungskriterien ergaben sich somit vier Gruppen (AX, BX, AY, BY), neben der eigenen, zwei fremde Gruppen, die lediglich nach einem Kategorisierungskriterium fremd waren (in-out, out-in) und eine fremde Gruppe, die nach beiden Kategorisierungskriterien fremd war (out-out).

Die Versuchspersonen mußten dann die Distribution des Versuchspersonengeldes zwischen zwei ihnen unbekannten Teilnehmern, von denen der eine der eigenen und der andere einer der drei fremden Gruppen angehörte, vornehmen. Die Hälfte der Versuchspersonen verteilte zwischen der in-in- und der out-out-Gruppe und je ein Viertel zwischen der in-in- und der in-out-Gruppe beziehungsweise der in-in- und der out-in-Gruppe. Zur Verteilung des Versuchspersonengeldes wurden wiederum 16 Distributionsmatrizen (jede der vier zweimal in der I/O- beziehungsweise O/I-Version) verwendet. Nach dem Einsammeln der Matrizenhefte und der vorgeblich für deren Auswertung benötigten Pause von etwa fünf bis zehn Minuten erhielten die Versuchspersonen zufällig zugeteilte Geldbeträge zwischen 3,00 und 4,50 DM sowie das Los.

Abhängige Variablen: Als abhängige Variablen dienten die aus den Distributionsmatrizen errechneten Pullscores für folgende Distributionsstrategien: INFAV (3x MIP+MDI; 1x MIP+MJP), F, MJP sowie MDI.

E R G E B N I S S E

Zunächst wurden die Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte der Pullscores aller sieben Distributionsstrategien für beide experimentellen Bedingungen berechnet (siehe Tabelle 25).

Es zeigt sich, daß in der Bedingung mit gemischter Fremdgruppe keine der fremdgruppendiskriminierenden Strategien überzufällig angewandt wurde, während in der Bedingung mit reiner Fremdgruppe drei der vier fremdgruppendiskriminierenden Strategien signifikant auftraten und die vierte für die hier gegebene einseitige Fragestellung nahezu signifikant ist (p kleiner .07).

Um die Unterschiede zwischen den beiden experimentellen Bedingungen

sowie den Einfluß der Akzentuierungstendenz auf Signifikanz zu überprüfen, wurden zweifaktorielle Varianzanalysen der Pullscores aller sieben Distributionsstrategien gerechnet. Für den experimentellen Faktor Zusammensetzung der Fremdgruppe trat ein signifikanter Haupteffekt bei der Strategie MIP+MDI der Matrix 3 ($F(1/44)=7,54$; p kleiner .009) sowie bei MJP ($F(1/44)=4,45$; p kleiner .04) auf. Nahezu signifikant waren die Haupteffekte dieses Faktors bei der Strategie MIP+MDI der Matrix 1 ($F(1/44)=3,28$; p kleiner .08) sowie MIP+MJP ($F(1/44)=3,89$; p kleiner .06). Ebenfalls nahezu signifikant war der Haupteffekt des Faktors Akzentuierungstendenz bei der Strategie MDI ($F(1/44)=3,92$; p kleiner .06).

	Matrix 1	Matrix 2		Matrix 3		Matrix 4	
	MIP+MDI	MIP+MDI	F	MIP+MDI	MJP	MIP+MJP	MDI
			gemischte Fremdgruppe				
M	+ 0,29	+ 1,83	+12,58	- 1,83	+ 1,58	+ 0,75	+ 0,67
SD	8,14	5,65	9,60	7,13	2,90	7,33	5,55
t	+ 0,18	+ 1,59	+ 6,42*	- 1,26	+ 2,67*	+ 0,50	+ 0,59
			reine Fremdgruppe				
M	+ 5,17	+ 1,96	+13,96	+ 4,21	- 1,04	+ 4,71	+ 3,21
SD	9,86	6,13	13,15	7,55	4,81	5,90	7,59
t	+ 2,57*	+ 1,57	+ 5,20*	+ 2,73*	- 1,06	+ 3,90*	+ 2,07*

Tabelle 25: Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte der Pullscores aller sieben Distributionsstrategien für beide experimentellen Bedingungen.

Alle Haupteffekte des Faktors Zusammensetzung der Fremdgruppe bei den fremdgruppendiskriminierenden Strategien kommen durch eine stärkere Diskriminierung der reinen im Vergleich zur gemischten Fremdgruppe zustande. MJP wurde bei der gemischten Fremdgruppe stärker als bei der reinen Fremdgruppe angewandt, während die Strategie MIP+MJP bei der reinen stärker als bei der gemischten Fremdgruppe auftrat. Der Haupteffekt des Faktors Akzentuierungstendenz bei der Strategie MDI ist das Resultat einer stärkeren Differenzenmaximierung durch Personen mit starker gegenüber Personen mit geringer Akzentuierungstendenz.

INTERPRETATION

Obwohl sich in dieser Untersuchung Eigen- und Fremdgruppe auf zwei Eigenschaftsdimensionen unterschieden und damit eine stärkere soziale Differenzierung als im üblichen Paradigma der minimalen Gruppen gegeben war, trat dennoch soziale Diskriminierung auf. Dies widerspricht zwar nicht der Theorie der Evaluationspolarisierung, da diese nur eine gegenüber dem eindimensionalen Vergleich geringere Diskriminierung vorhersagen würde, widerlegt jedoch klar die Annahme, daß die soziale Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen lediglich eine Folge der Unidimensionalität des sozialen Vergleiches ist. Damit wurde auch die von Mummendey und Schreiber (1983) vertretene Version der Theorie der sozialen Identität, die statt des Bedürfnisses nach positiver sozialer Identität ein Bedürfnis nach sozialer Differentiation postuliert, fraglich. Nach Mummendey und Schreiber wäre ein solches Bedürfnis nach sozialer Differentiation bereits dadurch befriedigt, daß man seine eigene Gruppe gegenüber fremden Gruppen als anders, aber dennoch gleichwertig wahrnimmt. Dieses 'Anders-Sein-Wollen' müsse im üblichen Paradigma der minimalen Gruppen wegen der Unidimensionalität des sozialen Vergleichs jedoch immer als ein 'Besser-Sein' in Erscheinung treten. Das von Mummendey und Schreiber (1983) durchgeführte Experiment stützt zwar ihre Annahmen, kann jedoch nicht voll überzeugen. Der Befund der vorliegenden Untersuchung widerspricht ihren Annahmen allerdings völlig.

Die Tatsache, daß sich Eigen- und Fremdgruppe auf zwei zunächst wertneutralen Dimensionen, statt wie üblicherweise im Paradigma der minimalen Gruppen auf nur einer Dimension, unterscheiden, hätte, folgt man den Überlegungen von Mummendey und Schreiber, dazu führen sollen, daß sich die Gruppen untereinander zwar als anders, aber nicht als besser sehen, da sie ja die sonst nicht vorhandene Möglichkeit einer kompensatorischen Bewertung der beiden sie von der Fremdgruppe unterscheidenden Eigenschaftsdimensionen hatten. Konsequenterweise hätte dann auch das Versuchspersonengeld fair verteilt werden müssen. Daß dies nicht der Fall war, läßt Zweifel daran aufkommen, daß Gruppen untereinander wirklich nur anders und nicht besser sein wollen.

Der Einfluß des Überlegenheitsmotivs erscheint paradoxerweise gerade

dadurch wahrscheinlich, daß die soziale Diskriminierung nur gegenüber der reinen, nicht jedoch gegenüber der gemischten Fremdgruppe auftritt. Bei einer kompensatorischen Bewertung der Unterschiede auf den beiden Eigenschaftsdimensionen durch eine Versuchsperson hätte nämlich eine der gemischten Fremdgruppen besser und eine schlechter als die Eigengruppe bewertet werden müssen, während die reine Fremdgruppe als gleichwertig hätte angesehen werden müssen. Demnach hätte die mittlere Bewertung der Fremdgruppe über alle Versuchspersonen in der Bedingung mit gemischter wie der mit reiner Fremdgruppe gleich sein und der Bewertung der Eigengruppe entsprechen müssen, weswegen in keiner der beiden experimentellen Bedingungen soziale Diskriminierung hätte auftreten dürfen.

Da jedoch nur in der Bedingung mit reiner Fremdgruppe soziale Diskriminierung auftrat, muß man davon ausgehen, daß die Unterschiede auf beiden Eigenschaftsdimensionen zugunsten der Eigengruppe bewertet wurden, wodurch es im Falle der reinen Fremdgruppe zu einer extrem negativen Bewertung, im Falle der gemischten Fremdgruppe jedoch zu einer Kompensation der negativen Bewertung auf der einen durch eine positive Bewertung auf der anderen Eigenschaftsdimension gekommen ist, was letztlich zum Auftreten sozialer Diskriminierung gegenüber der reinen, nicht jedoch gegenüber der gemischten Fremdgruppe geführt hat. Eine solche Interpretation ist durchaus mit der Theorie der sozialen Identität vereinbar.

Das Fehlen jeglicher sozialer Diskriminierung in der Bedingung mit gemischter Fremdgruppe bei gleichzeitig signifikanter Diskriminierung in der Bedingung mit reiner Fremdgruppe, ist jedoch auch ein Beleg für die Theorie der kategorialen Differentiation, die ja als Theorie der sozialen Akzentuierung eine Kompensation von Inter- und Intraklasseneffekt bei Vorliegen einer Kreuzkategorisierung vorhersagt. Eine weitere Unterstützung erfahren die kognitiven Theorien der sozialen Akzentuierung durch den signifikanten Haupteffekt des Faktors Akzentuierungstendenz bei der Strategie MDI. Die Tatsache, daß diese Strategie gegenüber der reinen Fremdgruppe nicht stärker auftritt als gegenüber der gemischten, zeigt allerdings auch bereits die Grenzen einer kognitionstheoretischen Interpretation der sozialen Diskriminierung. Das durch Akzentuierung von Unterschieden und

Gemeinsamkeiten angestrebte Ziel der 'kognitiven Klarheit' scheint offenbar dann aufgegeben zu werden, wenn es dem Eigengruppennutzen im Wege steht, wie dies ja bei der Strategie MDI der Fall ist.
Warum jedoch die zu MDI gegenläufige Strategie MIP+MJP, also eine sowohl die Eigen- als auch die Fremdgruppe begünstigende Strategie, gegenüber der reinen Fremdgruppe stärker als gegenüber der gemischten Fremdgruppe angewandt wurde, ist weder mit der Theorie der kategorialen Differentiation noch mit der Theorie der sozialen Identität zu erklären, zumal die Strategie MJP einen Haupteffekt des Faktors Zusammensetzung der Fremdgruppe in die entgegengesetzte Richtung zeigt. Dieser Effekt ist jedoch ebenso wie die Haupteffekte dieses Faktors bei der Strategie MIP+MDI sowohl mit den Theorien der sozialen Akzentuierung als auch der Theorie der sozialen Identität erklärbar. Während nämlich die Anwendung der Strategie MIP+MDI als eine Betonung von Unterschieden zwischen den Gruppen, das heißt als Interklasseneffekt gesehen werden kann, der folglich nur gegenüber der reinen Fremdgruppe zum Ausdruck kommen sollte, läßt sich die Anwendung der Strategie MJP als eine Betonung der Gemeinsamkeiten zwischen den Gruppen, das heißt als Intraklasseneffekt erklären, der daher auch nur gegenüber der gemischten Fremdgruppe auftreten sollte. Entsprechend der Theorie der sozialen Identität sollte, wie ja bereits dargelegt wurde, das Distributionsverhalten durch die Bewertung der Gruppenunterschiede beeinflußt werden, weswegen gegenüber der gemischten Fremdgruppe eine kooperative Strategie wie MJP und/oder F und gegenüber der reinen Fremdgruppe eine kompetitive Strategie wie MIP+MDI und/oder MDI angewandt werden sollte.
Insgesamt gesehen lassen sich zwar die meisten Befunde der vorliegenden Untersuchung mit den Theorien der sozialen Akzentuierung ohne weiters als kognitive Phänomene erklären; allerdings ist nach Auffassung des Verfassers auch hier die Theorie der sozialen Identität die bessere Erklärung, da sie sowohl die Abgrenzungseffekte als auch die Eigengruppennutzeneffekte befriedigend erklären kann.

7.7.2. Untersuchung X: Soziale Differenzierung durch Subkategorisierung

In dieser Untersuchung wurde der Frage nach den Auswirkungen einer experimentellen Manipulation der relativen sozialen Differenzierung von Eigen- und Fremdgruppe auf das Distributionsverhalten nachgegangen. Da die Theorien der sozialen Differenzierung davon ausgehen, daß die unterschiedliche Komplexität der kognitiven Repräsentation von Eigen- und Fremdgruppe für deren unterschiedliche Bewertung und damit der sich im Distributionsverhalten äußernden sozialen Diskriminierung verantwortlich ist, sollte in dieser Untersuchung durch eine Subkategorisierung die Zusammensetzung der Eigen- und Fremdgruppe manipuliert werden.

Zu diesem Zweck sollten die Versuchspersonen in zwei Persönlichkeitstypen aufgeteilt werden, um sie dann zu reinen oder gemischten (2:2) Vierergruppen zusammenzustellen. Das Auftreten von Intergruppendiskriminierung sollte aufgrund der Theorie der Evaluationspolarisierung allein davon abhängen, ob die Zusammensetzung der jeweiligen Vergleichsgruppen von gleicher oder unterschiedlicher Komplexität ist.

Da diese Untersuchung ebenso wie die vorangegangene auch für die Theorien der sozialen Akzentuierung sowie für die Theorie der sozialen Identität von großer Bedeutung ist, sollen auch deren Vorhersagen hier erwähnt werden.

Nach Auffassung der Theorien der sozialen Akzentuierung sollte gegenüber gemischten Fremdgruppen, wegen der Kompensation von Inter- und Intraklasseneffekt, und gegenüber reinen Fremdgruppen gleicher Zusammensetzung, wegen des Fehlens eines Interklasseneffekts, keine Diskriminierung auftreten. Lediglich gegenüber reinen, aber ungleich zusammengesetzten Fremdgruppen wird, wegen des Auftretens eines Inter- und des Fehlens eines Intraklasseneffekts, Diskriminierung erwartet.

Die Vorhersagen der Theorie der sozialen Identität sind am komplexesten, da die Versuchspersonen aufgrund der doppelten Dichotomisierung zwei soziale Identitäten zu berücksichtigen haben. Zum einen sollten sie darum bemüht sein, ihre Mitgliedsgruppe von der jeweiligen Fremdgruppe positiv zu unterscheiden, zum anderen sollten sie auf die positive soziale Identität ihres Persönlichkeitstyps bedacht

sein. Diese beiden Ziele sollten nun, außer beim Vergleich einer Eigengruppe, die aus nur einem Persönlichkeitstyp besteht, mit einer Fremdgruppe, die sich rein aus Personen des ungleichen Persönlichkeitstyps zusammensetzt, in Konflikt liegen.
Die eben genannte Konstellation läßt daher die stärkste soziale Diskriminierung zugunsten der Eigengruppe erwarten, während die Mitgliedschaft in einer gemischten Eigengruppe beim Vergleich mit einer ausschließlich aus Personen des gleichen Persönlichkeitstyps wie die Versuchspersonen selbst bestehenden Fremdgruppe sogar zu einer Fremdgruppenbevorzugung führen könnte. Dies wird jedoch, ebenso wie das Distributionsverhalten bei den übrigen, zwischen den beiden genannten Extremfällen liegenden Konstellationen der Zusammensetzung von Eigen- und Fremdgruppe von der subjektiven Bedeutsamkeit der beiden sozialen Identitäten für die jeweilige Versuchsperson abhängen. Allgemein kann nur gesagt werden, daß eine gemischte im Vergleich zu einer reinen Eigengruppe die soziale Identifikation mit dieser erschweren und daher zu geringerer sozialer Diskriminierung führen sollte.

METHODE

Versuchspersonen: An dem Versuch nahmen 71 Schülerinnen der Klasse 10 Marburger Gymnasien teil. 64 von ihnen bildeten die Vereinigungsmenge, der für diese und eine weitere integrativ durchgeführte Untersuchung zum Gruppenbrainstorming benötigten 16 Vierergruppen, wobei die Teilmengen für jedes Experiment 12 Gruppen, bei einer Schnittmenge von 8 Gruppen, umfaßten. Aus prozeduralen Gründen nahmen jedoch alle 64 Versuchspersonen an beiden Untersuchungen teil. In die varianzanalytische Auswertung gelangten jedoch nur die geplanten 48 Versuchspersonen, 7 Versuchspersonen schieden vor Beginn der Distribution des Versuchspersonengeldes aus.

Unabhängige Variablen:
Zusammensetzung der Eigengruppe (rein versus gemischt).
Zusammensetzung der Fremdgruppe (rein gleich versus rein ungleich versus gemischt).
Aufgrund der aus dem MARPS-Fragebogen ermittelten Leistungsmotivationsscores wurden 16 Gruppen mit je vier Mitgliedern gebildet, die

entweder alle eine hohe Leistungsmotivation (viermal Typ A), alle eine geringe Leistungsmotivation (viermal Typ B) oder zur Hälfte eine hohe und zur Hälfte eine geringe Leistungsmotivation hatten (zweimal Typ A, zweimal Typ B). Dadurch ergab sich die reine beziehungsweise gemischte Zusammensetzung der Eigengruppe. Dementsprechend gab es drei Fremdgruppenvarianten, eine die rein aus Mitgliedern des gleichen Persönlichkeitstyps wie die Versuchsperson bestand, eine die rein aus Mitgliedern des entgegengesetzten Persönlichkeitstyps wie die Versuchsperson bestand und eine, die zur Hälfte aus Mitglidern des gleichen und zur Hälfte aus Mitgliedern des entgegengesetzten Persönlichkeitstyps zusammengesetzt war.

Versuchsablauf: Die Versuchspersonen wurden einige Tage vor dem Versuchstermin in der Schule angeworben. Als Honorar für die Teilnahme wurde ihnen ein Betrag zwischen 3 und 4 DM sowie die Teilnahme an einer Verlosung von Schallplattengutscheinen in Aussicht gestellt. Jeder, der an einer Teilnahme interessiert war, erhielt einen Teilnahmegutschein sowie einen Brief an die Eltern. Mit dem Teilnahmegutschein, auf dem bereits die Code-Nummer der Versuchsperson vermerkt war, erschienen die Versuchspersonen zu ihrem Termin im Psychologischen Institut, wo sie am Eingang begrüßt und in den Versuchsraum geführt wurden.
Die Untersuchung fand an acht Terminen mit bis zu 11 Versuchspersonen statt. Zu Beginn wurde den Versuchspersonen mitgeteilt, daß sie an einer Untersuchung zum kreativen Denken in Gruppen (brainstorming) teilnehmen. Ziel der Untersuchung sei es, den Zusammenhang zwischen Gruppenleistung und Gruppenzusammensetzung zu überprüfen. Deshalb müßten sie zunächst einen Persönlichkeitsfragebogen beantworten, der zwei Persönlichkeitstypen (Typ A versus Typ B) unterscheide. Aufgrund ihrer Testergebnisse würden dann zwei Vierergruppen gebildet, bei denen entweder alle vier Mitglieder Typ A oder Typ B oder je zwei Mitglieder Typ A beziehungsweise Typ B seien. Versuchspersonen, die in dieses Schema (Verhältnis der beiden Persönlichkeitstypen 4:4 oder 6:2) nicht hineinpaßten, könnten an der Untersuchung leider nicht teilnehmen, würden jedoch dennoch das Versuchspersonengeld und das Los erhalten.
Daraufhin mußten die Versuchspersonen eine deutsche Version (Mikula,

Uray und Schwinger, 1974) des MARPS-Fragebogens von Mehrabian (1969) ausfüllen. Nach einer Pause von etwa zehn Minuten, die zur Auswertung des MARPS-Fragebogens sowie zur Zusammenstellung der beiden Vierergruppen aufgrund der ermittelten Leistungsmotivationsscores benötigt wurde, erhielten die Versuchspersonen eine persönliche Rückmeldung, zu welchem Persönlichkeitstyp (A oder B) und zu welcher der beiden Vierergruppen (I oder II) sie gehörten, sowie die Information, wie diese beiden Gruppen zusammengesetzt waren. Keine Versuchsperson erfuhr jedoch, welchem Persönlichkeitstyp und welcher Gruppe die anderen Teilnehmerinnen angehörten. Die nicht benötigten Versuchspersonen schieden zu diesem Zeitpunkt aus den Untersuchungen aus. Sie erhielten einen pauschalen Betrag von 4 DM als Versuchspersonengeld sowie das Los. Danach mußten die übrigen Versuchspersonen mit Hilfe von 16 Distributionsmatrizen (jede der vier zweimal in der I/O- beziehungsweise O/I-Version) zwischen zwei ihnen unbekannten Teilnehmerinnen, von denen die eine der eigenen, die andere der fremden Gruppe angehörte, das Versuchspersonengeld verteilen.
Im Anschluß daran wurden die beiden Gruppen getrennt, um das brainstorming durchzuführen. Während dieser Zeit wurden angeblich die Matrizenhefte ausgewertet. Am Ende bekam jede Teilnehmerin als Versuchspersonengeld einen zufällig zugeteilten aufgrund der Teilnahme an zwei Untersuchungen gegenüber der Ankündigung etwas höheren Betrag zwischen 5 und 7 DM sowie das Los ausgehändigt.

Abhängige Variablen: Als abhängige Variablen dienten die aus den Distributionsmatrizen errechneten Pullscores für folgende Distributionsstrategien: INFAV (3x MIP+MDI; 1x MIP+MJP), F, MJP sowie MDI.

E R G E B N I S S E

Für alle sieben Distributionsstrategien wurden die Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte für die sechs experimentellen Bedingungen berechnet (siehe Tabelle 26). Die Strategie F war in allen sechs Bedingungen signifikant vertreten, während fremdgruppendiskriminierende Strategien in keiner der Bedingungen die Signifikanzgrenze überschritten. Allerdings wurde die Strategie MIP+MDI der Matrix 1 in der Bedingung mit gemischter Eigengruppe und einer ausschließlich aus Personen des gleichen Persönlichkeitstyps wie die Versuchs-

person zusammengesetzte Fremdgruppe überzufällig zugunsten der Fremdgruppe angewandt. In der Bedingung mit gemischter Eigengruppe und gemischter Fremdgruppe wurde außer F auch noch die Strategie MIP+MJP in statistisch signifikanter Weise benutzt.

	Matrix 1 MIP+MDI	Matrix 2 MIP+MDI	F	Matrix 3 MIP+MDI	MJP	Matrix 4 MIP+MJP	MDI
reine Eigengruppe versus reine, gleiche Fremdgruppe							
M	+ 2,50	+ 0,50	+17,50	+ 0,38	+ 2,88	+ 6,63	- 1,88
SD	6,52	1,85	9,47	2,62	4,70	10,10	2,75
t	+ 1,08	+ 0,76	+ 5,23*	+ 0,41	+ 1,73	+ 1,85	- 1,94
reine Eigengruppe versus reine, ungleiche Fremdgruppe							
M	+ 0,63	+ 0,88	+14,88	- 0,88	+ 2,38	+ 7,63	+ 1,38
SD	1,41	4,05	16,49	3,52	9,04	9,29	4,24
t	+ 1,25	+ 0,61	+ 2,55*	- 0,71	+ 0,75	+ 2,32	+ 0,92
reine Eigengruppe versus gemischte Fremdgruppe							
M	+ 0,38	+ 1,25	+21,50	+ 0,88	- 0,63	+ 1,38	+ 0,88
SD	2,83	2,43	3,85	2,95	2,39	3,34	1,46
t	+ 0,38	+ 1,46	+15,78*	+ 0,84	+ 0,74	+ 1,17	+ 1,71
gemischte Eigengruppe versus reine gleiche Fremdgruppe							
M	- 1,13	- 1,75	+21,00	+ 0,75	+ 0,50	+ 0,50	- 1,00
SD	1,13	2,76	5,10	2,31	2,93	1,07	3,42
t	- 2,81*	- 1,80	+11,65*	+ 0,93	+ 0,48	+ 1,32	- 0,83
gemischte Eigengruppe versus reine, ungleiche Fremdgruppe							
M	+ 1,88	+ 4,63	+17,88	- 1,25	0,00	+ 2,63	- 1,88
SD	3,60	5,63	7,94	1,83	2,27	5,42	2,64
t	+ 1,48	+ 2,32	+ 6,37*	- 1,95	0,00	+ 1,37	- 2,01
gemischte Eigengruppe versus gemischte Fremdgruppe							
M	+ 4,00	+ 0,13	+ 8,63	+ 3,00	- 1,00	+ 6,00	- 1,75
SD	8,42	6,66	9,44	4,31	6,52	6,50	5,95
t	+ 1,34	+ 0,11	+ 2,58*	+ 1,97	- 0,43	+ 2,61*	- 0,84

Tabelle 26: Mittelwerte, Standardabweichungen und t-Werte der Pull-scores aller sieben Distributionsstrategien für die sechs experimentellen Bedingungen.

Um eventuell vorhandene Unterschiede in der Anwendung der Distributionsstrategien zwischen den experimentellen Bedingungen sowie den Einfluß der zur Kategorisierung der Persönlichkeitstypen verwendeten

Leistungsmotivation der Versuchspersonen auf Signifikanz zu überprüfen, wurden dreifaktorielle Varianzanalysen mit den Faktoren Zusammensetzung der Eigengruppe, Zusammensetzung der Fremdgruppe und Leistungsmotivation der Versuchspersonen für alle sieben Distributionsstrategien gerechnet.

Dabei ergab sich bei der Strategie F eine signifikante Interaktion zwischen den Faktoren Zusammensetzung der Eigengruppe und Zusammensetzung der Fremdgruppe ($F(2/36)=3,79$; p kleiner .04), bei der Strategie MIP+MDI der Matrix 3 ein signifikanter Haupteffekt des Faktors Zusammensetzung der Fremdgruppe ($F(2/36)=4,02$; p kleiner .03), sowie bei der Strategie MJP eine signifikante Interaktion zwischen den Faktoren Zusammensetzung der Eigengruppe und Leistungsmotivation der Versuchspersonen ($F(2/36)=3,59$; p kleiner .04). Nahezu signifikant war die Interaktion der Faktoren Zusammensetzung der Eigengruppe und Zusammensetzung der Fremdgruppe bei der Strategie MIP+MJP ($F(2/36)=3,02$; p kleiner .06).

Die Interaktion der Faktoren Zusammensetzung der Eigengruppe und Zusammensetzung der Fremdgruppe bei der Strategie F kommt dadurch zustande, daß in der Bedingung mit gemischter Eigengruppe und gemischter Fremdgruppe weniger fair verteilt wird als in den übrigen fünf Bedingungen (siehe Tabelle 27).

		Zusammensetzung der Fremdgruppe		
		rein, gleich	rein, ungleich	gemischt
Zusammensetzung der Eigengruppe	rein	+17,50	+14,88	+21,50
	gemischt	+21,00	+17,88	+ 8,63

Tabelle 27: Mittelwerte der Pullscores der Strategie F in Abhängigkeit von der Zusammensetzung der Eigen- und der Fremdgruppe.

Der Haupteffekt des Faktors Zusammensetzung der Fremdgruppe bei der Strategie MIP+MDI der Matrix 3 ist das Ergebnis einer schwachen Diskriminierung der Fremdgruppe, die ausschließlich aus Personen des gleichen Persönlichkeitstyps wie die Versuchsperson selbst, einer schwachen Bevorzugung der Fremdgruppe, die ausschließlich aus Personen des der Versuchsperson entgegengesetzten Persönlichkeitstyps besteht und einer deutlichen Diskriminierung der aus beiden Per-

sönlichkeitstypen zusammengesetzten Fremdgruppe (siehe Tabelle 28).

Zusammensetzung der Fremdgruppe		
rein, gleich	rein, ungleich	gemischt
+ 0,56	- 1,06	+ 1,94

Tabelle 28: Mittelwerte der Pullscores der Strategie MIP+MDI der Matrix 3 in Abhängigkeit von der Zusammensetzung der Fremdgruppe.

Bei einer Zerlegung dieses Effektes in orthogonale Vergleiche erweist sich der Unterschied zwischen den beiden reinen und der gemischten Bedingung als signifikant ($F(1/36)=3,69$; p kleiner .03).
Die Interaktion zwischen den Faktoren Zusammensetzung der Eigengruppe und Leistungsmotivation der Versuchsperson bei der Strategie MJP erklärt sich daraus, daß diese Strategie nur von Personen mit geringer Leistungsmotivation, die Mitglied einer ausschließlich aus einem Persönlichkeitstyp zusammengesetzten Eigengruppe sind, angewandt wird (siehe Tabelle 29).

	Zusammensetzung der Eigengruppe	
	rein	gemischt
Leistungsmotivation gering	+2,17	-0,92
Leistungsmotivation stark	+0.92	+0,58

Tabelle 29: Mittelwerte der Pullscores der Strategie MJP in Abhängigkeit von der Zusammensetzung der Eigengruppe und der Leistungsmotivation.

Die Interaktion der Faktoren Zusammensetzung der Eigengruppe und Zusammensetzung der Fremdgruppe bei der Strategie MIP+MJP kommt durch eine stärkere Anwendung dieser Strategie durch Mitglieder reiner Eigengruppen gegenüber reinen Fremdgruppen als gegenüber gemischten Fremdgruppen und einer stärkeren Anwendung dieser Strategie durch Mitglieder gemischter Eigengruppen gegenüber gemischten Fremdgruppen als gegenüber reinen Fremdgruppen zustande (siehe Tabelle 30).

	Zusammensetzung der Fremdgruppe		
	rein, gleich	rein, ungleich	gemischt
Zusammensetzung der Eigengruppe rein	+6,63	+7,63	+1,38
Zusammensetzung der Eigengruppe gemischt	+0,50	+2,63	+6,00

Tabelle 30: Mittelwerte der Pullscores der Strategie MIP+MJP in Abhängigkeit von der Zusammensetzung der Eigen- und der Fremdgruppe.

INTERPRETATION

Das bemerkenswerteste Ergebnis dieser Untersuchung ist wohl die Tatsache, daß keine der diskriminierenden Distributionsstrategien überzufällig zugunsten der eigenen Gruppe angewandt wurde. Ob dies allerdings eine Folge des im Vergleich zum üblichen Paradigma der minimalen Gruppen komplexeren sozialen Vergleichs ist, erscheint zweifelhaft, da dann signifikante Interaktionen der Faktoren Zusammensetzung der Eigengruppe und Zusammensetzung der Fremdgruppe hätten auftreten müssen, die eine Gleichbehandlung von Vergleichsgruppen gleicher Komplexität und eine Ungleichbehandlung von Vergleichsgruppen unterschiedlicher Komplexität beim Distributionsverhalten angezeigt hätten. Solche Interaktionen traten jedoch nur bei den Strategien F und MIP+MJP auf. Allerdings ist diese Interaktion bei der Strategie F das Resultat eines weniger fairen Distributionsverhaltens, das heißt einer stärkeren Differenzierung zwischen Eigen- und Fremdgruppen von gleich komplexer gegenüber unterschiedlich komplexer Zusammensetzung. Auch die Interaktion bei der Strategie MIP+MJP kommt durch eine stärkere Differenzierung zwischen Gruppen, deren Zusammensetzung von gleicher Komplexität ist, gegenüber solchen unterschiedlicher Komplexität zustande, da eine stärkere Anwendung der Strategie MIP+MJP eine stärkere Intergruppendifferenzierung bedeutet. Damit entsprechen die Befunde nicht den Vorhersagen der Theorie der Evaluationspolarisierung. Auch die Vorhersagen der Theorien der sozialen Akzentuierung konnten nicht bestätigt werden. Der einzige Haupteffekt des Faktors Zusammensetzung der Fremdgruppe bei einer diskriminierenden Distributionsstrategie weist im Vergleich zu den theoretischen Annahmen in die entgegengesetzte Richtung.

Bleibt also eine Interpretation der Befunde mit der Theorie der sozialen Identität. Diese könnte zunächst einmal erklären, warum die einzige signifikante Anwendung der Strategie MIP+MDI der Matrix 1 in der Bedingung mit gemischter Eigengruppe und reiner Fremdgruppe des gleichen Persönlichkeitstyps wie die Versuchsperson in einer die Fremdgruppe begünstigenden Weise auftritt. In dieser Situation ist es nämlich für die Versuchsperson besonders schwer, sich mit der Eigengruppe zu identifizieren, weswegen der Persönlichkeitstyp zur Erreichung einer positiven sozialen Identität wichtiger als die

Gruppenzugehörigkeit sein dürfte.
Weiterhin ist die Theorie der sozialen Identität in der Lage zu erklären, warum eine gemischte Fremdgruppe stärker als eine reine Fremdgruppe diskriminiert wird und warum sie, insbesondere von Mitgliedern gemischter Eigengruppen, weniger fair behandelt wird. Während nämlich gegenüber reinen Fremdgruppen die durch den Persönlichkeitstyp vermittelte soziale Identität im Vordergrund stehen dürfte, hat gegenüber gemischten Fremdgruppen die Gruppenzugehörigkeit wohl eine größere Bedeutung, insbesondere, wenn man selbst einer gemischten Gruppe angehört, da in diesem Fall die Gruppenzugehörigkeit der einzig vorhandene Unterschied ist, der durch seine Betonung im Distributionsverhalten zur positiven sozialen Identität des jeweiligen Distributors beiträgt. Eine ähnliche Konstellation liegt zwar auch beim Vergleich zweier rein aus dem gleichen Persönlichkeitstyp zusammengesetzter Gruppen vor, doch mag die hier kaum auftretende soziale Diskriminierung dadurch bedingt sein, daß die Kategorisierung in Persönlichkeitstypen den Versuchspersonen bedeutsamer erscheint als die ziemlich willkürliche Zuordnung zu verschiedenen Vierergruppen, so daß eine zusätzliche Betonung der Persönlichkeitsunterschiede durch soziale Diskriminierung für die soziale Identität nicht notwendig war.
Auch die Interaktion zwischen der Zusammensetzung der Eigengruppe und der Leistungsmotivation bei der Strategie MJP ist mit der Theorie der sozialen Identität vereinbar, wenn man die Leistungsmotivation als einen Ausdruck des Bedürfnisses nach positiver sozialer Identität sieht. Die Anwendung einer kooperativen Strategie wie MJP sollte demnach nur durch Personen mit geringer Leistungsmotivation, deren positive soziale Identität überdies durch die Mitgliedschaft in einer ausschließlich aus Personen des eigenen Persönlichkeitstyps bestehenden Gruppe gegeben ist, vorgenommen werden.
Auch mit der Theorie der sozialen Identität nicht interpretierbar erscheint dagegen die Interaktion der Faktoren Zusammensetzung der Eigengruppe und Zusammensetzung der Fremdgruppe bei der sowohl die eigene als auch die fremde Gruppe begünstigenden Strategien MIP+MJP. Dennoch erweist sich insgesamt gesehen auch in dieser Untersuchung die Theorie der sozialen Identität gegenüber den kognitiven Theorien bei der Interpretation des Distributionsverhaltens als überlegen,

wenn auch festgehalten werden sollte, daß die Einführung einer zur Gruppenzugehörigkeit alternativen Möglichkeit zur Erreichung positiver sozialer Identität die soziale Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen offenbar zum Verschwinden bringt.

8. ALLGEMEINE DISKUSSION DER EMPIRISCHEN BEFUNDE

Betrachtet man die Ergebnisse der zehn Untersuchungen dieser Arbeit, fällt in der Gegenüberstellung der drei theoretischen Ansätze auf, daß sich insgesamt nur wenig Belege für eine kognitionstheoretische Interpretation sozialer Diskriminierung finden lassen.

Obwohl einige Effekte recht gut mit der Theorie der kategorialen Differentiation von Doise zu erklären sind, scheint die Differenzenakzentuierung eher motivational bedingt zu sein (siehe Untersuchung VII), zumal auch bei der Gewinndistribution zwischen Mitgliedern zweier verschiedener Fremdgruppen keine soziale Diskriminierung auftritt (siehe Untersuchung VIII). Offenbar ist die Mitgliedschaft in oder zumindest die Identifikation mit einer der beteiligten Gruppen eine notwendige Bedingung sozialer Diskriminierung. Die signifikante Beeinflußung des Distributionsverhaltens durch eine Tendenz, Unterschiede zwischen physikalischen Stimuli zu akzentuieren (siehe Untersuchungen VIII und IX), zeigt allerdings, daß zwischen Prozessen der kognitiven Akzentuierung und der sozialen Diskriminierung dennoch ein Zusammenhang besteht.

Auch die Vorhersagen der Theorie der Evaluationspolarisierung von Linville hinsichtlich sozialer Diskriminierung ließen sich nicht bestätigen, obwohl ihre Grundannahme eines Zusammenhangs zwischen Vertrautheit und sozialer Differenzierung belegt werden konnte (siehe Untersuchung III). So führt eine stärkere soziale Differenzierung nicht zum Abbau sozialer Diskriminierung (siehe Untersuchung IX), beziehungsweise vermindert sie nur dann, wenn den Versuchspersonen eine alternative Möglichkeit zur Erreichung positiver sozialer Identität gegeben ist (siehe Untersuchung X). Allerdings kann man einen Einfluß dispositionell vorhandener kognitiver Komplexität im zwischenmenschlichen Bereich auf die soziale Diskriminierung nicht ausschließen (siehe Untersuchung V).

Obwohl auf die Kognitionstheorien zur Erklärung der für die soziale Diskriminierung grundlegenden Informationsverarbeitungsprozesse, wie Kategorisierung, Stereotypisierung, Akzentuierung und Differenzierung, nicht verzichtet werden kann, erscheint eine rein kognitive Erklärung sozialer Diskriminierung unmöglich, wenn auch immer wieder Versuche in dieser Richtung unternommen werden (siehe zum Beispiel

Hamilton, 1981). Tajfel (1981, Seite 148) hält zu Recht einige dieser neueren Reformulierungen alter Ansätze im Vergleich zu den früheren Arbeiten, die bereits die Bedeutung motivationaler und sozialer Einflüsse erkannt hatten, für einen theoretischen Rückschritt.

Innerhalb des motivationstheoretischen Ansatzes konnte für die Theorie der Überzeugungskongruenz von Rokeach im Bereich interindividuellen Verhaltens eine schwache empirische Evidenz gefunden werden (siehe Untersuchung II), während ihre Vorhersagen im Bereich interkollektiven Verhaltens eindeutig widerlegt wurden (siehe Untersuchung III). Es konnte gezeigt werden, daß interindividuelle Einstellungsähnlichkeit die Diskriminierung von Fremdgruppenangehörigen verringert, interkollektive Einstellungsähnlichkeit zwischen Eigen- und Fremdgruppe die Diskriminierung hingegen erhöht.

Bei den interaktionstheoretischen Erklärungen zeigt sich für die Theorie der interpersonalen Gerechtigkeit von Walster, Berscheid und Walster eine ähnliche Tendenz. Ihr Gültigkeitsbereich scheint ebenfalls auf interindividuelle Interaktionen beschränkt zu sein (siehe Untersuchung V). Für eine Erklärung der Intergruppendiskriminierung als Reaktion auf antizipierte Benachteiligung durch Fremdgruppenmitglieder allgemein ließen sich dagegen keine Belege finden (siehe Untersuchung VI). Während also interindividuelle Interaktionen durch Reziprozität bestimmt werden, ist dies bei interkollektiven Interaktionen nicht der Fall. Allerdings ist wohl eine persönlichkeitsabhängige kompetitive, kooperative oder individualistische soziale Orientierung für die Diskriminierung von Fremdgruppenangehörigen von Bedeutung (siehe Untersuchung VI).

Als gut bestätigt können dagegen die Theorie der sozialen Identität von Tajfel und die Theorie des realistischen Gruppenkonflikts von Sherif gelten. Denn zum einen besitzt nur die Theorie der sozialen Identität ein brauchbares Konstruktsystem zur Interpretation sozialer Diskriminierung zwischen statusverschiedenen Gruppen (siehe Untersuchung I), zum anderen bieten sowohl die Theorie Sherifs als auch die Tajfels eine plausible Erklärung für die Auswirkungen positiver beziehungsweise negativer Interdependenz der Gruppenziele auf die soziale Diskriminierung (siehe Untersuchung IV).

Falls man wie Raven und Kruglanski (1970) sozialen Konflikt als

negative Interdependenz von Gruppenzielen definiert, gibt es keinen Grund, die beim sozialen Wettbewerb um positive soziale Identität notwendig vorhandene Inkompatibilität der Ziele der beteiligten Gruppen nicht als sozialen Konflikt zu interpretieren, es sei denn, daß man wie Turner (1975) auf der ohnehin fragwürdigen, da auf dem Postulat absoluter Werte basierenden, Unterscheidung von sozialem Wettbewerb und sozialem Konflikt besteht. Tajfels Theorie der sozialen Identität kann also auch als eine Theorie sozialen Konflikts gesehen werden, die darüberhinaus gegenüber der Theorie des realistischen Gruppenkonflikts den Vorteil hat, die von den Gruppen angestrebten Ziele motivationspsychologisch begründen zu können.
Dabei muß jedoch betont werden, daß die von den beiden Theorien postulierten Ziele sich unterscheiden. Während die Theorie des realistischen Gruppenkonflikts das Ziel in der Maximierung des Eigengruppennutzens sieht, geht die Theorie der sozialen Identität vom Ziel der positiven Differentiation gegenüber Fremdgruppen, sogar unter Verzicht auf einen höheren Eigengruppennutzen, aus.
Aus Tabelle 31, in der die Anwendung aller sieben Distributionsstrategien in den zehn Untersuchungen dieser Arbeit durch die Angabe der jeweiligen t-Werte dokumentiert wird, geht allerdings hervor, daß das Distributionsverhalten vorrangig durch Fairneß (F) bestimmt wird und in zweiter Linie durch alle die Distributionsstrategien, die die Maximierung des Eigengruppennutzens anstreben (MIP+MDI und MIP+MJP). Die Strategie zur Maximierung positiver Unterschiede zugunsten der Eigengruppe unter Verzicht auf die Maximierung des Eigengruppennutzens (MDI), wie sie von der Theorie der sozialen Identität als Ausdruck des Bedürfnisses nach positiver sozialer Identität postuliert wird, tritt dagegen nur in drei von zehn Untersuchungen signifikant auf und scheint damit, ebenso wie die Strategie der Maximierung des gemeinsamen Nutzens beider Gruppen (MJP), im Distributionsverhalten minimaler Gruppen eher eine untergeordnete Rolle zu spielen.
Die geringere Anwendung der Strategie der Differenzenmaximierung (MDI) widerspricht nicht nur den Annahmen der Theorie der sozialen Identität, sondern auch den Ergebnissen der meisten Untersuchungen im Paradigma der minimalen Gruppen. Eine mögliche Erklärung dafür

wäre, daß die Versuchspersonen der vorliegenden Studie in der Gewinndistribution nicht primär ein Mittel zur Statusdefinition ihrer gegenüber der fremden, minimalen Gruppe sahen, sondern vor allem an der Maximierung des Versuchspersonengeldes ihrer, aber auch der fremden Gruppe interessiert waren, was durch die starke Anwendung der Strategie MIP+MJP bestätigt wird.

	Matrix 1	Matrix 2		Matrix 3		Matrix 4	
	MIP+MDI	MIP+MDI	F	MIP+MDI	MJP	MIP+MJP	MDI
I	+ 2,24*	+ 3,53*	+ 7,81*	+ 3,83*	+ 1,33	+ 5,12*	- 0,19
II	+ 0,75	+ 2,34*	+11,81*	+ 1,15	+ 0,71	+ 3,49*	+ 0,22
III.1	+ 0,94	+ 0,36	+10,93*	+ 0,86	+ 1,28	+ 3,53*	+ 0,76
III.2	+ 3,25*	+ 2,82*	+14,48*	+ 1,44	+ 1,46	+ 3,12*	+ 1,94
IV	+ 1,26	+ 0,41	+ 8,13*	+ 2,08*	+ 2,68*	+ 2,49*	- 0,68
V.1	+ 3,41*	+ 3,78*	+ 8,54*	+ 4,70*	+ 0,60	+ 7,69*	+ 2,44*
V.2	+ 5,57*	+ 4,28*	+12,73*	+ 2,43*	+ 1,69	+ 6,26*	+ 1,90
VI	+ 3,31*	+ 2,64*	+ 9,79*	+ 2,48*	+ 2,47*	+ 7,18*	+ 2,57*
VII	+ 2,75*	+ 1,28	+ 8,28*	+ 1,74	+ 1,10	+ 2,94*	- 0,75
VIII	+ 2,91*	+ 0,83	+10,29*	+ 1,55	+ 1,80	+ 7,46*	- 0,18
IX	+ 2,04*	+ 2,26*	+ 8,06*	+ 1,05	+ 0,45	+ 2,75*	+ 2,01*
X	+ 1,98	+ 1,46	+11,62*	+ 1,04	+ 0,92	+ 4,12*	- 1,32

Tabelle 31: t-Werte der sieben Distributionsstrategien für alle zehn Untersuchungen.

Dennoch findet, wie das häufige signifikante Auftreten der Strategie MIP+MDI zeigt, eine soziale Diskriminierung von Fremdgruppenangehörigen statt, insbesondere dann, wenn sie sich bei der Verfolgung des Eigengruppennutzens nicht vermeiden läßt. Diese soziale Diskriminierung strebt wohl eher nach Maximierung des Eigengruppennutzens als nach positiver sozialer Identität. Außerdem erscheint die Erklärung sozialer Diskriminierung mit dem Bedürfnis nach positiver sozialer Identität auch deshalb problematisch, weil keine theoretischen Annahmen über die Bedingungen der Stärke dieses Bedürfnisses und seinen Zusammenhängen zu anderen selbstwertrelevanten Motiven, wie zum Beispiel denen nach Anerkennung, Leistung, Macht und Besitz bestehen. Weiterhin ist der Zusammenhang zwischen Selbstwertgefühl

und dem Bedürfnis nach positiver sozialer Identität ungeklärt. So gibt es keine Untersuchung, die belegen könnte, daß Personen mit niedrigem Selbstwertgefühl Fremdgruppenangehörige zur Steigerung ihres Selbstwertes diskriminieren, und ebenfalls keine, die eine Erhöhung des Selbstwertgefühls aufgrund der Diskriminierung Fremdgruppenangehöriger nachgewiesen hätte.

Die Ergebnisse dieser Arbeit zusammenfassend, kann man feststellen, daß das Distributionsverhalten minimaler Gruppen vor allem durch Fairneß bestimmt wird. Allerdings tritt auch soziale Diskriminierung in signifikanter Weise auf, vor allem in Verknüpfung mit der Strategie der Maximierung des Nutzens der eigenen Gruppe. Eine Differenzenmaximierung unter Verzicht auf Eigengruppennutzen scheint dagegen ein eher marginales Phänomen darzustellen.

Die in den Untersuchungen dieser Arbeit auftretende soziale Diskriminierung kann weder rein kognitiv, noch als Folge antizipierter Diskriminierung oder vermuteter Einstellungsunähnlichkeit der Fremdgrupenmitglieder interpretiert werden. Sie ist offenbar auf die notwendigerweise konfligierenden Ziele beider Gruppen nach sozialer Überlegenheit zurückzuführen, wobei soziale Überlegenheit jedoch nicht um den Preis einer Verringerung des Eigengruppennutzens angestrebt wird. Dies läßt Zweifel daran aufkommen, ob das Bedürfnis nach positiver sozialer Identität eine hinreichende Erklärung sozialer Diskriminierung darstellt. Das Bedürfnis nach positiver sozialer Identität scheint vielmehr eine spezifische Ausprägung des allgemeinen Nutzenmaximierungsprinzips hinsichtlich positionaler interpersonaler Ressourcen, wie zum Beispiel Status, zu sein.

Diese Auffassung legt eine Integration des konflikttheoretischen Ansatzes mit der Theorie der sozialen Identität zu einer allgemeinen Theorie des Intergruppenkonflikts nahe, die nicht nur eine interpersonale Ressource berücksichtigt, sondern auch für andere ein ähnlich differenziertes Konstruktsystem entwickelt, wie es bereits in der Theorie der sozialen Identität für den Gruppenstatus besteht.

9. ZUSAMMENFASSUNG

Ausgehend von dem sogenannten Paradigma der minimalen Gruppen und der daraus entwickelten Theorie der sozialen Identität von Henri Tajfel, werden zu dieser Theorie alternative Möglichkeiten der Interpretation sozialer Diskriminierung im Paradigma der minimalen Gruppen diskutiert, so die Theorie der Überzeugungskongruenz von Rokeach, die Theorie des realistischen Gruppenkonflikts von Sherif, die Theorie der interpersonalen Gerechtigkeit von Walster, Berscheid und Walster, die Theorie der kategorialen Differentiation von Doise und die Theorie der Evaluationspolarisierung von Linville.

In zehn Untersuchungen wurden die konkurrierenden Annahmen dieser Theorien experimentell überprüft. Insgesamt erwies sich dabei die Theorie der sozialen Identität von Tajfel den übrigen Theorien in ihrem Erklärungswert überlegen. Die Theorie der Überzeugungskongruenz von Rokeach und die Theorie der interpersonalen Gerechtigkeit von Walster, Berscheid und Walster wurden in ihrer Gültigkeit auf den Bereich interindividuellen Verhaltens beschränkt. Die Theorie der Evaluationspolarisierung von Linville konnte ebenso wie die der kategorialen Differentiation von Doise nur zum Teil bestätigt werden. Konfligierende Interessen haben jedoch offenbar selbst im Paradigma der minimalen Gruppen einen Einfluß auf die soziale Diskriminierung. Daher wird vorgeschlagen, die Theorie der sozialen Identität von Tajfel mit dem interaktionstheoretischen Ansatz der Theorie des realistischen Gruppenkonflikts von Sherif zu einer gemeinsamen Theorie des Intergruppenkonflikts zu integrieren, wie dies ansatzweise bereits bei Tajfel und Turner (1979) geschehen ist.

Literaturverzeichnis

Adams, J.S., Toward an Understanding of Inequity. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1963,67, 422-436.

Adams, J.S., Inequity in Social Exchange. In:Berkowitz,L. (Hrsg.), Advances in Experimental Social Psychology, Vol. 2, 267-299; New York: Academic Press, 1965.

Adorno, T.W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D.J. & Sanford, R.N., The authoritarian personality. New York: Harper, 1950.

Allen, V.L. & Wilder, D.A., Categorization, belief similarity and intergroup discrimination. Journal of Personality and Social Psychology, 1975, 32, 971-977.

Allen, V.L. & Wilder, D.A., Group Categorization and attribution of belief similarity.Small Group Behavior, 1979, 10, 73-80.

Anderson, N.H., Averaging versus adding as a stimulus-combination rule in impression formation. Journal of Experimental Social Psychology, 1965, 70, 394-400.

Anderson, N.H., Information integration theory: A brief survey. In: Krantz, D.H., Atkinson, R.C., Luce, R.D. and Suppes, P. (Hrsg.), Contemporary developments in mathematical psychology, Vol . 2, San Francisco: Freeman, 1974.

Aschenbrenner, K.M. & Schaefer, R.E., Minimal group situations: Comments on a mathematical model and on the research paradigm. European Journal of Social Psychology, 1980, 10, 389-398.

Bagley, C., Verma, G.K., Mallick, K. & Young, L., Personality, self-esteem and prejudice. London:Saxon-House, 1979.

Bem, S.L., The measurement of psychological androgyny. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 1974, 42, 155-162.

Berger, E.M., The relation between expressed acceptance of self and expressed acceptance of others. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1952, 47, 778-782.

Billig, M., Normative communication in a minimal intergroup situation. European Journal of Social Psychology, 1973, 3, 339-344.

Billig, M. & Tajfel, H., Social categorization and similarity in intergroup behavior. European Journal of Social Psychology, 1973, 3, 27-52.

Bornstein, G., Crum, L., Wittenbraker, J., Harring, K., Insko, C.A. & Thibaut, J., On the measurement of social orientations in the minimal group paradigm. European Journal of Social Psychology, 1983a, 13, 321-350.

Bornstein, G., Crum, L., Wittenbraker, J., Harring, K., Insko, C.A. & Thibaut, J., Reply to Turner's Comment. European Journal of Social Psychology, 1983b, 13, 369-381.

Branthwaite, A., Reply to Hyland's comment on the mathematical model of intergroup conflict by Branthwaite et al. European Journal of Social Psychology, 1980, 10, 95-96.

Branthwaite, A. & Jones, J.E., Fairness and discrimination: English versus Welsh. European Journal of Social Psychology, 1975, 5, 323-338.

Branthwaite, A., Doyle, S. & Lightbown, N., The balance between fairness and discrimination. European Journal of Social Psychology, 1979, 9, 149-163.

Bramel, D., Interpersonelle Anziehung und Feindseligkeit. In: Moscovici, S. (Hrsg.), Forschungsgebiete der Sozialpsychologie, Bd.1, Frankfurt: Athenäum, 1975.

Breakwell, G.M., Illegitimate group membership and intergroup differentiation. British Journal of Social and Clinical Psychology, 1979, 18, 141-149.

Brewer, M.B., Ingroup bias in the minimal group situation: A cognitive-motivational analysis. Psychological Bulletin, 1979, 86, 307-324.

Brewer, M.B. & Silver, M., Ingroup bias as a function of task characteristics. European Journal of Social Psychology, 1978, 8, 393-400.

Brown, R., Divided We Fall: An analysis of relations between sections of a factory workforce; in: Tajfel, H. (Hrsg.), Differentiation Between Social Groups:Studies in the social psychology of intergroup relations. London: Academic Press, 1978.

Brown, R.J. & Turner, J.C., The criss-cross categorization effect in intergroup discrimination. British Journal of Social and Clinical Psychology, 1979, 18, 371-383.

Brown, R.J. & Turner, J.C., Interpersonal and Intergroup Behaviour. In: Turner, J.C. & Giles, H. (Hrsg.), Intergroup Behaviour, Oxford: Basil Blackwell, 1981.

Brown, R., Tajfel, H. & Turner, J., Minimal group situations and intergroup discrimination: Comments on the paper by Aschenbrenner and Schaefer. European Journal of Social Psychology, 1980, 10, 399-414.

Bruner, J.S. & Goodman, C.C., Value and need as organizing factors in perception. Journal of Social Psychology, 1947, 42, 33-44.

Bruner, J.S. & Postman, L., Symbolic value as an organizing factor in perception. Journal of Social Psychology, 1948, 27, 203-208.

Bruner, J.S. & Perlmutter, H.V., Compatriot and foreigner: A study of impression formation in three countries. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1957, 55, 253-260.

Burns, R., Attitudes to self and attitudes to others. British Journal of Social and Clinical Psychology, 1976, 15, 319-321.

Byrne, D., Interpersonal attraction and attitude similarity. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1961,62, 713-715.

Byrne, D. & Wong, T.J., Racial Prejudice, interpersonal attraction and assumed dissimilarity of attitudes. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1962, 65, 246-253.

Byrne, D., Nelson, D. & Reeves, K., Effects of consensual validation and invalidation on attraction as a function of verifiability. Journal of Experimental Social Psychology, 1966, 2, 98-107.

Caddick, B., Equity Theory, Social Identity and Intergroup Relations. In: Wheeler, L. (Hrsg.), Review of Personality and Social Psychology, Vol.1. Beverly Hills, Cal.: Sage, 1980.

Caddick, B., Perceived illegitimacy and intergroup relations. In: Tajfel, H. (Hrsg.), Social Identity and Intergroup Relations. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

Campbell, D.T., Ethnocentric and Other Altruistic Motives. In: Levine, D. (Hrsg.), Nebraska Symposium on Motivation, Lincoln: University of Nebraska Press, 1965.

Cantor, N. & Kihlstrom, J.F. (Hrsg.), Personality, Cognition and Social Interaction. Hillsdale, N.J.: Erlbaum, 1981.

Cantor, N. & Mischel, W., Prototypes in Person Perception. In: Berkowitz, L.(Hrsg.), Advances in Experimental Social Psychology, 1979, 12, 4-52.

Carter, C.F. & Schooler, K., Value, need and other factors in perception. Psychological Review, 1949, 56, 200-207.

Commins, B. & Lockwood, J., The effects on intergroup relations of mixing Roman Catholices and Protestants: An experimental investigation. European Journal of Social Psychology, 1978, 8, 383-386.

Commins, B. & Lockwood, J., The effects of status differences, favoured treatment and equity on intergroup comparisons. European Journal of Social Psychology, 1979, 9, 281-289.

Coser, L.A., The functions of social conflict. New York: Free Press, 1956.

Crowne, D.P. & Marlowe, D.A., A new scale of social desirability independent of psychopathology. Journal of Consulting Psychology, 1960, 24, 349-354.

Crowne, D.P. & Marlowe, D.A., The approval motive: Studies in evaluative dependence. New York: Wiley, 1964.

Dann, H. & Doise, W., Ein neuer methodologischer Ansatz zur experimentellen Erforschung von Intergruppen-Beziehungen. Zeitschrift für Sozialpsychologie, 1974, 5, 2-15.

Deschamps, J.C., Effects of crossing category memberships on quantitative judgement. European Journal of Social Psychology, 1977, 7, 517-521.

Deschamps, J.C. & Doise, W., Crossed Category Membership in Intergroup Relations. In: Tajfel, H.(Hrsg.), Differentiation Between Social Groups:Studies in the social psychology of intergroup-relations. London: Academic Press, 1978.

Diab, L.N., A study of intragroup and intergroup relations among experimentally produced small groups. Genetic Psychology Monographs, 1970, 82, 49-82.

Dienstbier, R.A., Positive and Negative Prejudice: Interactions of prejudice with race and social desirability. Journal of Personality, 1970, 38, 198-215.

Dienstbier, R.A., A modified belief theory of prejudice emphasing the mutual causality of social prejudice and anticipated belief differences. Psychological Review, 1972, 79, 146-160.

Dittes, J.E., Attractiveness of groups as a function of self esteem and acceptance by group. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1959, 59, 77-82.

Doise, W., Groups and Individuals:Explanations in Social Psychology. Cambridge: Cambridge University Press, 1978.

Doise, W. & Sinclair, A., The categorization process in intergroup relations. European Journal of Social Psychology, 1973, 3, 145-157.

Doise, W., Csepeli, G., Dann, H.D., Couge, C., Larsen, K. & Ostell, A., An experimental investigation into the formation of intergroup representations. European Journal of Social Psychology, 1972, 2, 202-204.

Dorris, R.J., Levinson, D. & Hanfmann, E., Authoritarian Personality studied by a new variation of the sentence completion technique. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1954, 49, 99-108.

Eagly, A.H., Involvement as a determinant of response to favorable and unfavorable information. Journal of Personality and Social Psychology, Monographs, 1967, 7, 1-15.

Eiser, J.R., Cognitive Social Psychology. London: Mc Graw-Hill, 1980.

Eiser, J.R. & Stroebe, W., Categorization and Social Judgement. London: Academic Press, 1972.

Epstein, S., The self-concept revisited, or a theory of a theory. American Psychologist, 1973,28, 404-416.

Ferguson, C.K. & Kelley, H.H., Significant factors in overevaluations of own group's product. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1964, 69, 223-228.

Festinger, L., A theory of social comparison processes. Human Relations, 1954, 7, 117-140.

Festinger, L.A., A theory of cognitive dissonance. Stanford: Stanford University Press, 1957.

Fiedler, F.E., A note on leadership theory: The effect of social barriers between leaders and followers. Sociometry, 1957, 20, 87-93.

Fiedler, F.E., A contingency model of leadership effectiveness. In: Berkowitz, L. (Hrsg.), Advances in Experimental Social Psychology, Vol. 1, New York: Academic Press, 1964.

Foa, U.G., Interpersonal and Economic Ressources. Science, 1971, 171, 345-351.

Foa, U.G., Mitchell, T.R. & Fiedler, F.E., Differentiation matching. Behavioral Science, 1971, 16, 130-142.

Freud, S., Zur Einführung des Narzißmus (1914). In: Freud, S., Gesammelte Werke, Bd. 10. London: Imago, 1946.

Fromm, E., Selfishness and self-love. Psychiatry, 1939, 2, 507-533.

Galtung, J., A structural theory of aggression. Journal of Peace Research, 1964, 2, 95-119.

Gerard, H.B. & Hoyt, M.F., Distinctiveness of social categorization and attitude towards ingroup members. Journal of Personality and Social Psychology, 1974, 29, 836-842.

Gergen, K.J. & Jones, E.E., Mental illness, predictability and affective consequences as stimulus factors in person perception. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1963, 67, 95-104.

Goethals, G.R. & Nelson, R.E., Similarity in the influence process: the belief-value distinction. Journal of Personality and Social Psychology, 1973, 25, 117-122.

v. Grumbkow, J., Deen, E., Steensma, H. & Wilke, H., The effect of future interaction on the distribution of rewards. European Journal of Social Psychology, 1976, 6, 119-123.

Hakmiller, K.L., Threat as a determinant of downward comparison. Journal of Experimental Social Psychology, 1966, 2, 231-233.

Hamilton, D.L., Cognitive Processes in Stereotyping and Intergroup Behavior. Hillsdale, N.J.: Erlbaum, 1981.

Harris, R.J., Handling negative inputs: On the plausible equity formulae Journal of Experimental Social Psychology, 1976, 12, 194-209.

Heider, F., Social perception and phenomenal causality. Psychological Review, 1944, 51, 358-378.

Heider, F., Attitudes and cognitive organizations. Journal of Psychology, 1946, 21, 107-112.

Heider, F., The psychology of interpersonal relations. New York: Wiley, 1958.

Hellpach, W., Deutsche Physiognomik. Berlin: De Gruyter & Co, 1942.

Hewitt, J. & Goldman, M., Self esteem, need for approval and reactions to personal evaluations. Journal of Experimental Social Psychology, 1974, 10, 201-216.

Hewstone, M., Bond, M.H. & Wan, K.C., Social facts and social attributions: The explanation of intergroup differences in Hongkong. Social Cognition, 1983, 2, 140-155.

Hewstone, M., Fincham, F. & Jaspars, J., Social categorization and similarity in intergroup behaviour: A replication with 'penalties'. European Journal of Social Psychology, 1981, 11, 101-107.

Higgins, E.T., Herman, C.P. & Zanna, M.P. (Hrsg.), Social Cognition. The Ontario Symposium, Vol.1. Hillsdale, N.J.: Erlbaum, 1981.

Hofstätter, P.R., Einführung in die Sozialpsychologie. Wien: Humboldt, 1954.

Holzkamp, K., Sinnliche Erkenntnis. Historischer Ursprung und Gesellschaftliche Funktion der Wahrnehmung. Frankfurt: Fischer Athenäum, 1973.

Homans, G.C., Social behavior as exchanges. American Journal of Sociology, 1958, 63, 597-606.

Homans, G.C., Social behavior: Its elementary forms. New York: Harcourt, Brace & World, 1961.

Hoppe, E., Erfolg und Mißerfolg. Psychologische Forschung, 1931, 14, 1-62.

Hyland, M., The anticipated belief difference theory of prejudice: analysis and evaluation. European Journal of Social Psychology, 1974, 4, 179-200.

Hyland, M., Comment on Branthwaite et al.'s mathematical model of intergroup conflict. European Journal of Social Psychology, 1979, 9, 417-418.

Insko, C.A. & Robinson, J.E., Belief similarity versus race as determinants of reactions to Negroes by southern white adolescents. Journal of Personality and Social Psychology, 1967, 7, 216-221.

Insko, C.A., Nacoste, R.W. & Moe, J.L., Belief congruence and racial discrimination: review of the evidence and critical evaluation. European Journal of Social Psychology, 1983, 13, 153-174.

Janis, I.L. & Field, P.B., The Janis and Field Personality Questionaire. In: Hovland, C.I. & Janis, I.L. (Hrsg.), Personality and persuasibility. New Haven: Yale University Press, 1959.

Johnson, D.W. & Norem-Hebeisen, A.A., A Measure of Cooperative, Competitive and Individualistic Attitudes. The Journal of Social Psychology, 1979, 109, 253-261.

Jones, S.C., Self and interpersonal evaluations: Esteem theories versus consistency theories. Psychological Bulletin, 1973, 79, 185-199.

Julian, J.W., Bishop, D.W. & Fiedler, F.E., Quasi-Therapeutic effects of intergroup competition. Journal of Personality and Social Psychology, 1966, 3, 321-327.

Katz, I. & Glass, D.C., An Ambivalence-Amplification Theory of Behavior toward the Stigmatized. In: Austin, W.G. & Worchel, S. (Hrsg.), The Social Psychology of Intergroup Relations. Monterey, Cal.:Brooks/Cole, 1979.

Kelley, H.H., Attribution theory in social psychology. In: Levine, D. (Hrsg.), Nebraska Symposium on Motivation. Lincoln: University of Nebraska Press, 1967.

Kelley, H.H., The process of cause attribution. American Psychologist, 1973, 28, 107-128.

Kelley, H.H. & Stahelski, A.J., Social interaction basis of cooperator's and competitor's belief about others. Journal of Personality and Social Psychology, 1970, 16, 66-91.

Kohlberg, L., From is to ought: How to commit the naturalistic fallacy and get away in the study of moral development. In: Mischel, T.(Hrsg.), Cognitive development and epistemology. New York: Academic Press, 1971.

Kruglanski, A.W., The human subject in the psychology experiment: fact and artifact. In: Berkowitz, L. (Hrsg.), Advances in Experimental Social Psychology, Vol. 8, New York: Academic Press, 1975.

Kuhn, M.H. & Mc Partland, T.S., An empirical investigation of self-attitudes. American Sociological Review, 1954, 19, 68-76.

Kutner, B., Wilkins, C. & Yarrow, P., Verbal Attitudes and Overt Behavior Involving Racial Prejudice. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1952, 47, 649-652.

La Pierre, R.T., Attitudes versus actions. Social Forces, 1934, 13, 230-237.

Lemaine, G., Social differentiation and social originality. European Journal of Social Psychology, 1974, 4, 17-52.

Lerner, M.J., Social Psychology of justice and interpersonal attraction. In: Huston, T. (Hrsg.), Foundations of interpersonal attraction. New York: Academic Press, 1974.

Leventhal, G.S., The distribution of rewards and ressources in groups and organizations. In: Berkowitz,L. & Walster, E. (Hrsg.), Advances in Experimental Social Psychology, Vol. 9, New York: Academic Press, 1976.

Le Vine, R.A., Socialization, social structure and intersocietal images. In: Kelman, H. (Hrsg.), International Behavior: A so-

cial psychological analysis. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1965.

Lilli, W., Das Zustandekommen von Stereotypen über einfache und komplexe Sachverhalte. Experimente zum klassifizierenden Urteil. Zeitschrift für Sozialpsychologie, 1970, 1, 57-79.

Lilli, W., Soziale Akzentuierung. Stuttgart: Kohlhammer, 1975.

Lilli, W., Grundlagen der Stereotypisierung. Göttingen: Hogrefe, 1982.

Lilli, W. & Lehner, F., Stereotype Wahrnehmung: Eine Weiterentwicklung der Theorie Tajfels. Zeitschrift für Sozialpsychologie, 1971,2, 285-294.

Linville, P., The complexity extremity effect and age based stereotyping. Journal of Personality and Social Psychology, 1982, 42, 193-211.

Linville, P.W. & Jones, E.E., Polarized appraisals of outgroup-members. Journal of Personality and Social Psychology, 1980,38, 689-703.

Locksley, A., Ortiz, V. & Hepburn, C., Social Categorization and Discriminatory Behavior: Extinguishing the Minimal Intergroup Discrimination Effect. Journal of Personality and Social Psychology, 1980, 39, 773-783.

Lück, H.E. & Timaeus, E., Skalen zur Messung manifester Angst (MAS) und sozialer Wünschbarkeit (SDS-E, SDS-CM). Diagnostica, 1969, 15, 134-145.

Mannheim, H.C., Intergroup interaction as related to status leadership differences between groups. Sociometry, 1960, 23, 415-427.

Marchand, B., Auswirkung einer emotional wertvollen und einer emotional neutralen Klassifikation auf die Schätzung einer Stimulus-Serie. Zeitschrift für Sozialpsychologie, 1970, 1, 264-274.

Marschner, G. (Hrsg.), Revisions-Test nach Dr. Berthold Stender. Göttingen: Hogrefe, 1972.

Mehrabian, A., Measures of achieving tendency. Educational and Psychological Measurement, 1969, 29, 445-451.

Meyer, W.U., Leistungsorientiertes Verhalten als Funktion von wahrgenommener Begabung und wahrgenommener Aufgabenschwierigkeit. In: Schmalt, H.D. & Meyer, W.U. (Hrsg.), Leistungsmotivation und Verhalten, Stuttgart: Klett, 1976.

Mikula, G., Zur Rolle der Gerechtigkeit in Aufteilungsentscheidungen. In: Mikula, G. (Hrsg.), Gerechtigkeit und soziale Interaktion. Bern: Huber, 1980.

Mikula, G., Uray, H. & Schwinger, T., Die Entwicklung einer deutschen Fassung der Mehrabian Achievement Risk Preference Scale. Berichte aus dem Institut für Psychologie der Universität Graz, November 1974.

Moe, J.L., Nacoste, R.W. & Insko, C.A., Belief versus race as determinants of discrimination: A study of southern adolescents in 1966 and 1979. Journal of Personality and Social Psychology, 1981, 41, 1031-1050.

Morse, S. & Gergen, K.J., Social Comparison, Self-Consistency and the Concept of Self. Journal of Personality and Social Psychology, 1970, 16, 148-156.

Müller, S., Kognitive Strukturiertheit und kategoriales Urteilsverhalten. Unveröffentlichte Diplomarbeit. Mannheim: Universität Mannheim, 1977.

Mulder, M., The power variable in communication experiments. Human Relations, 1960, 13, 241-255.

Mummendey, A. & Schreiber, H.J., Better or just different? Positive social identity by discrimination against, or by differentiation from outgroups. European Journal of Social Psychology, 1983, 13, 389-397.

Neumann, G.H., Normatives Verhalten und aggressive Außenseiterreaktionen bei gesellig lebenden Vögeln und Säugern, Opladen: Westdeutscher Verlag, 1981.

Ng, S.H., Equity theory and the allocation of rewards between groups. European Journal of Social Psychology, 1981, 11, 439-444.

Oakes, P.J. & Turner, J.C., Social categorization and intergroup behaviour: does minimal intergroup discrimination make social identity more positive? European Journal of Social Psychology, 1980, 10, 295-301.

Orne, M.T., Demand characteristics and the concept of quasi-controls. In: Rosenthal, R. & Rosnow, R.L. (Hrsg.), Artifact in Behavioral Research, New York: Academic Press, 1969.

Peabody, D., Trait inferences: Evaluative and descriptive aspects. Journal of Personality and Social Psychology Monograph, 1967, 7(4, Whole No. 644).

Piaget, J., Das moralische Urteil beim Kinde. Zürich: Rascher, 1954.

Rabbie, J.M. & Horwitz, M., Arousal of ingroup-outgroup bias by a chance win or loss. Journal of Personality and Social Psychology, 1969, 13, 269-277.

Rabbie, J.M. & Wilkens, G., Intergroup competition and its effect on intragroup and intergroup relations. European Journal of Social Psychology, 1971, 1, 215-234.

Rabbie, J.M., Benoist, F., Oosterbaan, H. & Visser, L., Differential power and cooperative intergroup interaction on intragroup and outgroup attitudes. Journal of Personality and Social Psychology, 1974, 30, 46-56.

Raven, B.H. & Kruglanski, A.W., Conflict and Power. In: Swingle, P. (Hrsg.), The structure of conflict. New York: Academic Press, 1970.

Regan, J.W., Liking for Evaluators:Consistency and Self-Esteem Theories. Journal of Experimental Social Psychology, 1976, 12, 159-169.

Rice, R.W., Construct validity of the least preferred coworker score. Psychological Bulletin, 1978, 85, 1199-1237.

Robinson, J.E. & Insko, C.A., Attributed belief similarity-dissimilarity versus race as determinants of prejudice: a further test of Rokeach's theory. Journal of Experimental Research in Personality, 1969, 4, 72-77.

Rokeach, M., The open and closed mind. New York: Basic Books, 1960.

Rokeach, M., Beliefs, Attitudes and Values. San Francisco, Cal.: Jossey-Bass, 1969.

Rokeach, M. & Mezei, L., Race and shared belief as factors in social choice. Science, 1964, 151, 167-172.

Rokeach, M., Smith, P. & Evans, R.I., Two kinds of prejudice or one? In: Rokeach, M., The open and closed mind. New York: Basic Books, 1960.

Rosch, E. & Lloyd, B.B. (Hrsg.), Cognition and Categorization. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 1978.

Rosenberg, M.J., Society and the Adolescent Self-Image. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1965.

Rosenberg, M.J. & Hovland, C.I., Cognitive, affective and behavioral components of attitudes. In: Hovland, C.I. & Rosenberg, M.J. (Hrsg.), Attitude Organization and change. New Haven: Yale University Press, 1960.

Rubin, I.M., Increased self-acceptance: a means of reducing prejudice. Journal of Personality and Social Psychology, 1967, 5, 233-238.

Sampson, E.E. & Insko, C.A., Cognitive consistency and conformity in the autokinetic situation. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1964, 68, 184-192.

Schroder, H.M., Driver, M.J. & Streufert, S., Human Information Processing.Individuals and Groups Functioning in Complex Social Situations. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1967.

Schümer, A., Zum Problem der Differenziertheit von Beurteilungsstrukturen in Abhängigkeit von der sozialen Beziehung zwischen Beurteilern und Beurteilten. Unveröffentlichte Diplomarbeit. Hamburg: Universität Hamburg, 1968.

Schümer, A., Laemmerhold, C. & Cohen, R., Beschreibung von zwei Ansätzen zur Erfassung der Differenziertheit von Variablenstrukturen. Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie, 1972, 19, 507-516.

Scott, W.A., Structure of natural cognitions. Journal of Personality and Social Psychology, 1969, 12, 261-278.

Sherif, M., Group conflict and cooperation. Their social psychology.London: Routledge and Kegan Paul, 1966.

Sherif, M. & Sherif, C.W., Groups in harmony and tension. New York: Harper Brothers, 1953.

Sherif, M. & Sherif, C.W., An outline of social psychology. New York: Harper & Row, 1956.

Sherif, M., White, B.J. & Harvey, O.J., Status in experimentally produced groups. American Journal of Sociology, 1955, 60, 370-379.

Sherif, M., Harvey, O.J. White, B.J., Hood, W.R. & Sherif, C.W., Intergroup cooperation and competition:The Robbers Cave Experiment. Norman, Okla: University Book Exchange, 1961.

Simmel, G., Der Streit. In: Simmel, G., Soziologie. Leipzig: Duncker & Humblot, 1908.

Skevington, S.M., Intergroup relations and social change within a nursing context. British Journal of Social and Clinical Psychology, 1980, 19, 201-213.

Smith, E.R., Ferree, M.M. & Miller, F.D., A short scale of attitudes toward feminism. Representative Research in Social Psychology, 1975, 6, 51-56.

Stein, D.D., Hardyck, J.A. & Smith, M.B., Race and belief: an open and shut case. Journal of Personality and Social Psychology, 1965, 1, 281-289.

Steiner, I.D., Reactions to adverse and favorable evaluations of one's self. Journal of Personality, 1968, 36, 553-563.

St. Claire, L. & Turner, J.C., The role of demand characteristics in the social categorization paradigm. European Journal of Social Psychology, 1982, 12, 307-314.

Stroebe, W., Grundlagen der Sozialpsychologie I. Stuttgart: Klett-Cotta, 1980.

Stroebe, W., Eagly, A.H. & Stroebe, M.S., Friendly or just polite? The effect of self-esteem on attributions. European Journal of Social Psychology, 1977,7, 265-274.

Sumner, W.G., Folkways. New York: Ginn & Co., 1906.

Tajfel, H., Value and the perceptual judgement of magnitude. Psychological Review, 1957, 64, 192-204.

Tajfel, H., Quantitative judgement in social perception. British Journal of Psychology, 1959, 50, 16-29.

Tajfel, H., Cognitive Aspects of Prejudice. Journal of Social Issues, 1969, 25, 79-97.

Tajfel, H., Experiments in intergroup discrimination. Scientific American, 1970, 223, 96-102.

Tajfel, H., Intergroup behaviour, social comparison and social change. Katz-Newcomb Lectures. Ann Arbor:University of Michigan, 1974a.

Tajfel, H., Social identity and intergroup behaviour. Social Science Information, 1974b, 13, 65-93.

Tajfel, H., Soziales Kategorisieren. In: Moscovici, S. (Hrsg.), Forschungsgebiete der Sozialpsychologie 1. Frankfurt: Athenäum,1975a.

Tajfel, H., The exit of social mobility and the voice of social change: Notes in the social psychology of intergroup relations. Social Science Information, 1975b, 14, 101-118.

Tajfel, H., Interindividual Behaviour and Intergroup Behaviour. In: Tajfel, H. (Hrsg.), Differentiation between Social Groups. London: Academic Press, 1978.

Tajfel, H., Human Groups & Social Categories. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.

Tajfel, H., Social Psychology of Intergroup Relations. Annual Review of Psychology, 1982, 33, 1-39.

Tajfel, H. & Billig, M., Familiarity and categorization in intergroup behaviour. Journal of Experimental Social Psychology, 1974, 10, 159-170.

Tajfel, H. & Jahoda, G., Development in children of concepts and attitudes about their own and other countries. In: Proceedings of the 18th International Congress of Psychology, Moscow Symposium, 1966, 36, 17-33.

Tajfel, H. & Turner, J.C., An Integrative Theory of Intergroup Conflict. In: Austin, W.G. & Worchel, S. (Hrsg.), The Social Psychology of Intergroup Relations. Belmont, Cal.: Wadsworth, 1979.

Tajfel, H. & Wilkes, A.L., Classification and quantitative judgement. British Journal of Psychology, 1963, 54, 101-114.

Tajfel, H., Sheikh, A.A. & Gardner, R.C., Content of stereotypes and the inference of similarity between members of stereotyped groups. Acta Psychologica, 1964, 22, 191-201.

Tajfel, H., Billig, M., Bundy, R. & Flament, C., Social categorization and intergroup behaviour. European Journal of Social Psychology, 1971, 1, 149-178.

Taylor, D.M. & Guimond, S., The belief theory of prejudice in an intergroup context. Journal of Social Psychology, 1978, 105, 11-25.

Taylor, S.E. & Falcone, H.T., Cognitive Bases of Stereotyping: The Relationship Between Categorization and Prejudice. Personality and Social Psychology Bulletin, 1982, 8, 426-432.

Taylor, S.E., Fiske, S.T., Etcoff, N.L. & Ruderman, A.J., Categorical and Contextual Bases of Person Memory and Stereotyping. Journal of Personality and Social Psychology, 1978, 36, 778-793.

Triandis, H.C., A note on Rokeach's theory of prejudice. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1961, 62, 184-186.

Triandis, H.C. & Triandis, L.M., Race, social class, religion and nationality as determinants of social distance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1960, 61, 110-118.

Triandis, H.C. & Davis, E.E., Race and belief as determinants of behavioral intentions. Journal of Personality and Social Psychology, 1965, 2, 715-726.

Triandis, H.C. & Triandis, L.M., Some studies of social distance. In: Steiner, I.D. & Fishbein, M. (Hrsg.), Recent studies in social psychology, New York: Holt, 1965.

Turner, J.C., Social comparison and social identity: Some prospects for intergroup behaviour. European Journal of Social Psychology, 1975, 5, 5-34.

Turner, J.C., Social Comparison, Similarity and Ingroup Favouritism. In: Tajfel, H. (Hrsg.), Differentiation Between Social Groups: Studies in the social psychology of intergroup relations. London: Academic Press, 1978.

Turner, J.C., Fairness or discrimination in intergroup behaviour? A reply to Branthwaite, Doyle & Lightbown. European Journal of Social Psychology, 1980, 10, 131-147.

Turner, J.C., The Experimental Social Psychology of Intergroup Behaviour. In: Turner, J.C. & Giles, H. (Hrsg.), Intergroup Behaviour, Oxford:Basil Blackwell, 1981.

Turner, J.C., Towards a cognitive redefinition of the social group. In: Tajfel, H. (Hrsg.), Social Identity and Intergroup Relations. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

Turner, J.C., Some comments on ... ' the measurement of social orientations in the minimal group paradigm'. European Journal of Social Psychology, 1983a, 13, 351-367.

Turner, J.C., A second reply to Bornstein, Crum, Wittenbraker, Harring, Insko and Thibaut on the measurement of social orientations. European Journal of Social Psychology, 1983b, 13, 383-387.

van den Berghe, P.L., The Ethnic Phenomenon. New York: Elsevier, 1981.

van Knippenberg, A. & Wilke, H., Perceptions of collegiens and apprentis re-analyzed. European Journal of Social Psychology, 1979, 9, 427-434.

van Knippenberg, A., Wilke, H. & de Vries, N.K., Social comparison on two dimensions. European Journal of Social Psychology, 1981, 11, 267-283.

Walster, E., Berscheid, E. & Walster, G.W., New Directions in Equity Research. Journal of Personality and Social Psychology, 1973, 25, 151-176.

Walster, E., Berscheid, E. & Walster, G.W., New directions in equity research. In: Berkowitz, L. & Walster, E. (Hrsg.), Advances in Experimental Social Psychology, Vol. 9, New York: Academic Press, 1976.

Walster, E., Walster, G.W. & Berscheid, E., Equity: Theory and Research. Boston: Allyn and Bacon, Inc., 1978.

Weiner, B., Frieze, I., Kukla, A., Reed, L., Rest,S. & Rosenbaum, R.M., Perceiving the causes of success and failure. In: Jones, E.E., Kanouse, D.E., Kelley, H.H., Nisbett, R.E., Valins, S. & Weiner, B. (Hrsg.), Attribution: Perceiving the causes of behavior. Morristown, N.J.: General Learning Press, 1971.

Wetherell, M., Cross-cultural studies of minimal groups: Implications for the social identity theory of intergroup relations. In: Tajfel, H. (Hrsg.), Social Identity and Intergroup Relations, Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

Wheeler, L., Motivation as a determinant of upward comparison. Journal of Experimental Social Psychology, 1966, supplement 1, 27-31.

Wheeler, L., Shaver, K.G., Jones, R.A., Goethals, G.R., Cooper, J., Robinson, J.E., Gruder, L.C. & Outzine, K.W., Factors determining the choice of a comparison other. Journal of Experimental Social Psychology, 1969, 5, 219-232.

Wiggins, N., Hoffman, P.J. & Taber, T., Types of judges and cue utilization in judgements of intelligence. Journal of Personality and Social Psychology, 1969, 12, 52-59.

Wilder, D.A., Reduction of intergroup discrimination through individuation of the outgroup. Journal of Personality and Social Psychology, 1978, 36, 1361-1374.

Wilder, D.A. & Allen, V.L., Group Membership and Preference for Information about others. Personality and Social Psychology Bulletin, 1978, 4, 106-110.

Wilder, D.A. & Thompson, J.E., Intergroup Contact With Independent Manipulations of In-Group and Out-Group Interaction. Journal of Personality and Social Psychology, 1980, 38, 589-603.

Wilson, E.O., On Human Nature. Cambridge: Harvard University Press, 1978.

Zipf, G.K., Human behavior and the principle of least effort. Cambridge: Addison-Wesley Press, 1949.

Inhaltsverzeichnis des Anhangs Seite

1. INSTRUKTIONEN 1
Untersuchung I 2
Untersuchung II 6
Untersuchung III 12
Untersuchung IV 15
Untersuchung V 18
Untersuchung VI 22
Untersuchung VII 25
Untersuchung VIII 29
Untersuchung IX 32
Untersuchung X 35

2. KATEGORISIERUNGSVERFAHREN, FRAGEBÖGEN, TESTVERFAHREN UND DISTRIBUTIONSMATRIZEN 38
Flächenschätzaufgabe der Untersuchungen I, IV, VII, VIII und IX 39
Flächenschätzbogen der Untersuchungen I, IV, VII, VIII und IX 44
Längenschätzbogen der Untersuchung II 45
Verzeichnis der zur Ermittlung der ästhetischen Präferenz verwendeten Gemälde der Untersuchungen IV und V 46
Fragebogen zur ästhetischen Präferenz der Untersuchung IV 47
Fragebogen zur ästhetischen Präferenz der Untersuchung V 48
Einstellungsfragebogen der Untersuchung II 49
Einstellungsfragebogen der Untersuchung III 50
Einstellungsschätzbogen der Untersuchung III 51
Beurteilungsbogen der Untersuchung II 52
Fragebogen zur Erhebung der Distributionspräferenzen der Untersuchung VI 53
Selbstwertprofil der Untersuchung VIII 55
Deutsche Version der 'Feelings of Inadequacy Scale' von Janis und Field (1959) 56
Deutsche Version des LPC-Profils von Fiedler (1964) 59
Deutsche Version der Sozialen Interdependenz Skala von Johnson und Norem-Hebeisen (1979) 60

Seite

Distributionsmatrix 1 62
Distributionsmatrix 2 63
Distributionsmatrix 3 64
Distributionsmatrix 4 65

3. VARIANZANALYSE-TABELLEN 66
Untersuchung I 67
Untersuchung II 81
Untersuchung III 88
Untersuchung IV 96
Untersuchung V 100
Untersuchung VI 114
Untersuchung VII 125
Untersuchung VIII 129
Untersuchung IX 138
Untersuchung X 142

4. ROHWERTLISTEN 149
Untersuchung I 150
Untersuchung II 154
Untersuchung III 158
Untersuchung IV 162
Untersuchung V 164
Untersuchung VI 172
Untersuchung VII 174
Untersuchung VIII 176
Untersuchung IX 180
Untersuchung X 182

Unterlagen des Anhangs sind beim Verfasser erhältlich. Anfragen an: Michael Diehl, Psychologisches Institut der Universität Tübingen, Friedrichstr. 21, 7400 Tübingen.

Lebenslauf

25.02.1952	in Groß-Gerau geboren Eltern: Friedrich Diehl und Hildegard Diehl geb. Busch
1958 - 1962	Besuch der Grundschule in Groß-Gerau
1962 - 1970	Besuch des Gymnasiums in Marburg
01.06.1970	Abitur
WS 1970/71 bis WS 1972/73	Studium der Psychologie an der Universität Regensburg
29.03.1973	Vordiplom in Psychologie
SS 1973 bis WS 1975/76	Studium der Psychologie an der Universität Marburg
WS 1975/76 und WS 1976/77	Wissenschaftliche Hilfskraft am Fachbereich Psychologie der Universität Marburg
18.06.1977	Diplom in Psychologie
01.06.1977 bis 30.09.1979	Wissenschaftlicher Angestellter in einem DFG-Projekt am Fachbereich Psychologie der Universität Marburg
01.10.1979 bis 30.09.1984	Wissenschaftlicher Angestellter am Psychologischen Institut der Universität Tübingen
1980 - 1982	Mitarbeit an einem Forschungsprojekt zur Wirkung sozialer Unterstützung auf den Einstellungswandel nach einstellungskonträrem Verhalten
1980	DAAD-Stipendium zur Teilnahme am Europäischen Forum Alpbach
1981	DAAD-Stipendium zur Teilnahme an der 'Summer School' der European Association of Experimental Social Psychology in Aix en Provence
1982 - 1984	Mitarbeit an einem Forschungsprojekt zum Deutschlandbild amerikanischer Studenten